Mob研究院

2020中国互联网租车行业洞察报告

©2020 MobTech袤博. All rights reserved.

VISIT…

扫码免费领取资料

房中术{www.nblax520.com}专注于男性增大增粗增长、阳痿、早泄、壮阳、延时、强肾、回春、健身。女性缩阴、丰胸、减肥、化妆、瑜伽、保养、产后修复、盆底肌锻炼。两性健康,夫妻按摩,房中术,性姿势,性技巧,性知识等

更多免费教程：英语学习，技能提升，PS 教学，投资赚钱，音乐教程，口才教学，情商提升，风水教学，心理学，摄影知识，幼儿学习，书法学习，记忆力提升等等.....

==========

全站课程下载

课程不断增加

本站现资源容量已超 10T

入群联系 QQ：167520299 或添加微信：1131084518（备注 学习）

扫码加微信lax988988领取资料

阳痿早泄训练
皇室洗髓功视频教学
女人驻颜术
泡妞约炮万元课程
足疗养 SPA 教材
玉蛋功
马氏回春功
房中术张丰川
哲龙全套视频
增大盼你增大
国际男优训练
亚当德永早泄训练
洗髓功真人内部
皇室养生绝学道家洗髓功
【铁牛人会员课】男人必备技能，理论讲解
实战高清视频
随意控制射精锻炼 视频+图片+文字
价值 1440 元第一性学名著<素女经房中养生
宝典视频>12 部
洗髓功修炼方法视频教学
陈见玉蛋功视频教学 女性缩阴锻炼
男性自然增大增长指南
强性健肾保健操 1-4
道家强肾系统锻炼功法
马氏回春功
12 堂课，全面掌握男性健康问题 让你重燃自信
联系微信：1131084518

1、东方性经
2、印度 17 式
3、口交技巧 3 部
4、港台性姿势 3 部
5、365 性姿势 6 部
6、泰国性爱密经 17 式
7、花花公子性技巧 6 部
8、阁楼艳星性技巧 7 部
9、古今鸳鸯秘谱全集 7 部
10、夫妻爱侣情趣瑜伽 2 部
11、古代宫廷性保健系列 14 部
12、汉唐宋元明清春宫图真人
13. 柔软性爱宝典 日本 9800 课
14. 李熙墨 3999 全套课
15. 妖精性爱课 2888
16. 李银河全套性课
17. 领统统性课
18. 德勇男性篇
19. 德勇男性篇
20. 缓慢性爱
21. 亚当多体位搭配篇
22. 亚当多体位结合篇
23. 德勇克服早泄讲座练习
24. 德勇以女性为中心得爱抚
25. 加藤鹰接吻爱抚舌技
26. 加藤鹰指技
27. 加藤鹰四十八手入门
28. 佐藤潮吹教学
29. 佐藤男人体能锻炼+保健品介绍
30. 佐藤男人早泄对抗训练
31. 阿拉伯延时训练

32. 田渊正浩秘籍
33. 异性性快感集中训练教学
34. 自我愉悦锻炼密宗
35. 铁牛全套延时训练课
36. Pc 机锻炼真人视频教学
37. 印度性经全集 8 部
38. 21 世纪性爱指南
39. 香蕉大叔男女训练馆全套
40. 中美真人性治疗教学+理论
41. 女性闺房秘术
42. 幸福玛利亚性课
43. 陈见如何释放性魅力征服
44. 性爱技巧讲座全套
45. 性爱秘籍全套
46. 性爱误区讲座
47. 性病讲解大全
48. 性博士讲座合集
49. 性健康和性高潮合集
50. 性教育讲座合集
51. 性能力课堂合集
52. 性生活问题解析合集
53. 意外怀孕和避孕处理课堂
54. 性感地带探索
55. 性技巧讲座
56. 性健康与性卫生讲座
57. 性生活专家答疑
58. 性心理与性道德合集
59. 性爱宝典合集
60. 性爱技巧合集
61. 完美性爱演示
62. 完美性爱技术讲解
更多精品等你来解锁哦.....

每日免费获取报告

1、每日微信群内分享**7+**最新重磅报告；

2、每日分享当日**华尔街日报**、金融时报；

3、每周分享**经济学人**

4、行研报告均为公开版，权利归原作者所有，起点财经仅分发做内部学习。

扫一扫二维码
关注公号
回复：**研究报告**
加入“起点财经”微信群。。

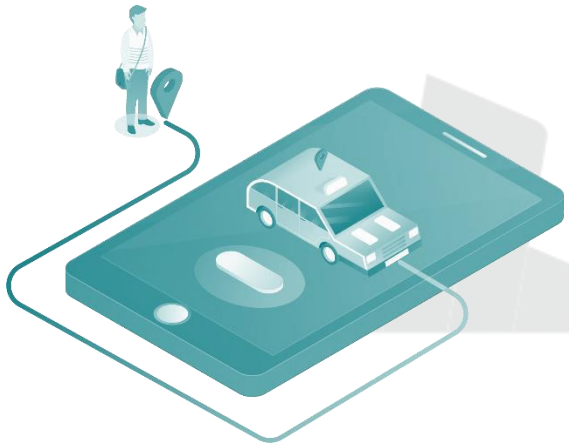
CONTENTS 报告目录

1 中国互联网租车行业大环境分析

2 中国互联网租车企业玩家分析

3 中国互联网租车消费者大数据

4 中国互联网租车未来趋势分析



01

中国互联网租车行业大环境分析

互联网租车三大模式：长租、短租、分时租赁

互联网租车指“线上下单，线下取车”的一种租车模式，根据租赁周期不同，可分为长租、短租、分时租赁三大板块

长租租赁

- **租赁周期**：单次租期90天以上
- **客群对象**：以企业客户为主，适合企业员工班车、接送客户等用车场景
- **车辆特征**：车型多元化，大型巴士、商务轿车、SUV等全覆盖
- **计费方式**：企业采购协商费用

短租租赁

- **租赁周期**：单次租期1天以上，90天以内，可分为日租、周租、月租
- **客群对象**：以个人客户为主，适合商务差旅、周边自驾游等用车场景
- **车辆特征**：以轿车、SUV等生活用车为主
- **计费方式**：按天计费，油费自理

分时租赁

- **租赁周期**：以分钟/小时计算单位提供随取即用的租赁服务业务
- **客群对象**：以个人客户为主，适合短途通勤、拜访客户、周末市内出行等场景
- **车辆特征**：以新能源汽车为主
- **计费方式**：按分钟或小时计费

Source：Mob研究院自主绘制

行业洗牌：尾部企业举步维艰，头部玩家迭代升级

十五年间，在网络发展和征信体系完善的推动下，行业由萌芽探索期迈入整合震荡期。市场现呈现两极分化趋势，中小企业难以为继，而头部企业迭代升级

萌芽探索期
（ 2006-2012年 ）

阶段发展特征：

“从无到有”线上租车平台诞生

- 以长租和短租业务为主的互联网租车平台成立，传统租车行业开始注入互联网基因，**以连锁门店形式快速跑马圈地**
- 消费者租车方式由原来的：①线下直接采购；②电话预定、线下取车，转变为**线上预定、线下取车模式**，租车更为便利和智能
- **用身份驾驶证、信用卡认证租车**

行业大事件：

- 2006年，至尊用车、一嗨租车成立
- 2007年，神州租车成立

1

增长爆发期
（ 2013-2016年 ）

阶段发展特征：

“从有到新”共享租车模式大爆发

- 以私家燃油车为主的**P2P共享租车平台由爆发增长到洗牌、转型**
- 在政府对新能源汽车大量扶持下，**以新能源汽车为主的汽车分时租赁平台大量涌现**
- **租车模式转变为自助租车，全程“无人化”操作**

行业大事件：

- 2013年，PP租车和凹凸租车（P2P）上线
- 2013年，EVCARD（分时租赁）成立
- 2015年，宝驾租车、友友用车主营业务由P2P转型为分时租赁
- 2015年，以盼达用车、Gofun出行等分时租赁平台成立

2

行业整合期
（ 2017年至今 ）

阶段发展特征：

“从新到精”优胜劣汰，业务融合扩张

- 随着征信系统发展，**芝麻信用免押金租车模式成为趋势**
- **汽车分时租赁企业加速洗牌**
- 为了提高车辆使用率，扩大业务范围，**头部企业竞相布局长租、短租、分时租赁等多元业务**

行业大事件：

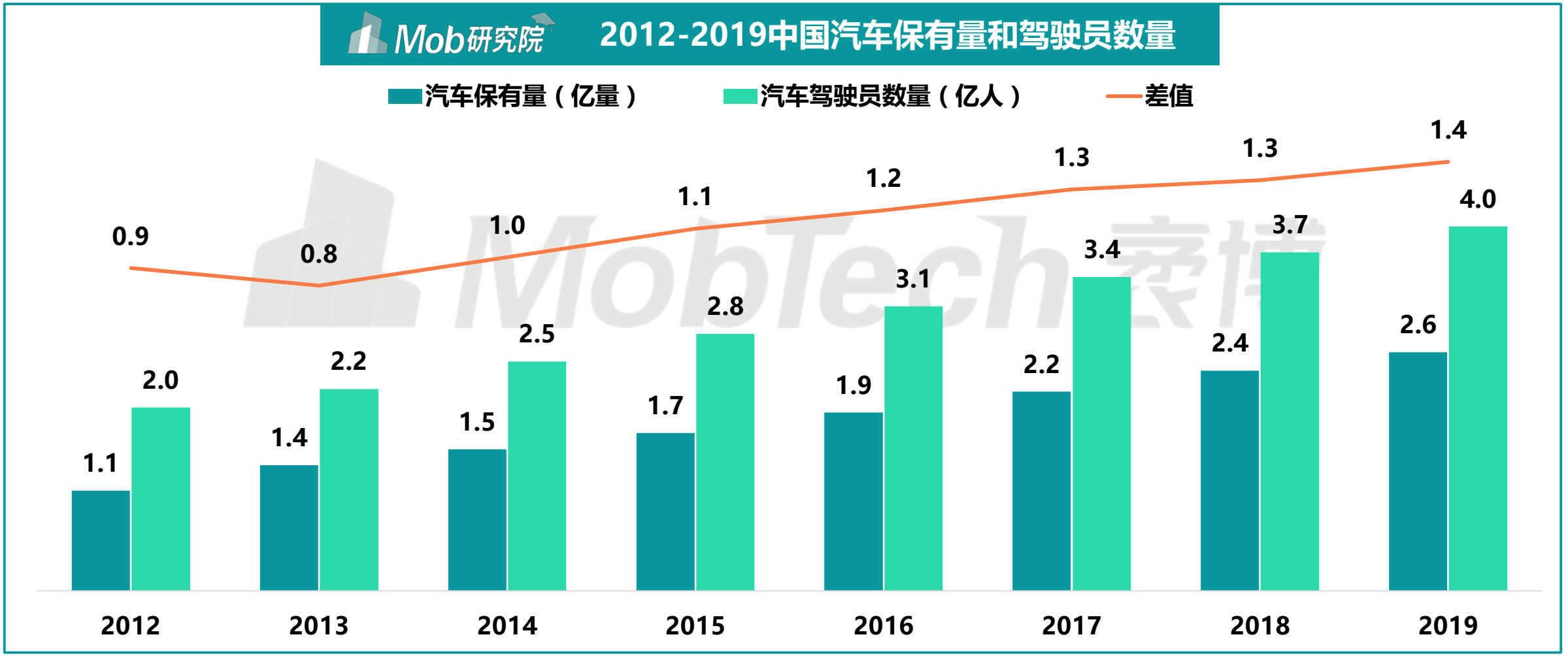
- 2017年，交通部发布《关于促进汽车租赁业健康发展的指导意见》鼓励分时租赁发展，并且倡导**采用信用模式代替押金模式**
- 2018年，神州租车宣布进军分时租赁领域
- 2019年，立刻出行、途歌停止运营

3

Source：Mob研究院研究整理

市场庞大：有本无车“本本族”规模超过1.4亿

2019年我国汽车保有量高达2.6亿，汽车驾驶员数量突破4亿，并且两者差距逐年增大。初步推算，我国有本无车人群至少有1.4亿，潜在租车客群规模庞大



Source：公安部交通管理局

政策护航：引导规范分时租赁有序发展

政府制定免征新能源车辆购置税，延长补贴期限，推动充电桩建设等一系列政策，规范引导分时租赁行业有序发展

新能源汽车企业

- 财政部《关于新能源汽车免征车辆购置税有关政策的公告》：自2021年1月1日至2022年12月31日，**对购置的新能源汽车免征车辆购置税。**
- 财政部《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》表示综合技术进步、规模效应等因素，将**新能源汽车推广应用财政补贴政策实施期限延长至2022年底**，同时平缓补贴退坡力度和节奏。

免征车辆购置税，延长补贴期限，鼓励新能源汽车发展

汽车租赁平台

- 交通运输部《关于促进汽车租赁业健康发展的指导意见》**鼓励汽车租赁经营者通过兼并重组、合资合作、上市融资等方式**，提升规模化水平；**明确表示支持鼓励分时租赁发展。**
- 交通运输部《交通运输新业态用户资金管理办法（试行）》**规定汽车分时租赁的单份押金金额不得超过运营企业投入运营车辆平均单车成本价格的2%；汽车分时租赁用户押金最长退款周期不应超过15个工作日。**

推动汽车租赁平台规模化、品牌化发展，规范分时租赁平台押金制度

基础配套设施

- 国家发改委《电动汽车充电基础设施发展指南(2015-2020 年)》，我国充电基础设施发展的目标是到2020 年，**建成集中充换电站1.2 万座，分散充电桩480万个**，满足全国500万辆电动汽车充电需求。
- 国家能源局《2018年能源工作指导意见》**年内计划建成充电桩60万个**，其中公共充电桩10万个，私人充电桩50万个。

鼓励充电桩等配套基础设施建设，完善分时租赁下游配套设施

Source：Mob研究院研究整理

资本动向：近两年融资事件一览

资本依旧关注互联网租车市场，从近两年的投融资事件来看，头部玩家、技术服务供应商、境外旅游租车企业受到青睐

2019-2020中国互联网租车投融资情况

瓜子租车（PP租车）

简介：P2P共享租车平台
金额：数千万人民币
轮次：收购
投资方：车好多集团

一嗨租车

简介：互联网租车头部企业
金额：数亿美元
轮次：私有化退市
投资方：Teamsport Bidco Limited

租租车

简介：境外旅游租车及服务
金额：数千万美元
轮次：C轮
投资方：启明创投

微租车

简介：B端业务，提供分时租赁技术服务
金额：未透露
轮次：B轮
投资方：济南中纬投资管理

小灵狗出行

简介：新能源租车，发力下沉市场、老年人代步车
金额：6.877亿人民币
轮次：A轮
投资方：鄞城集团

2019.3 | 2019.4 | 2019.5 | 2019.6 | 2019.8 | 2019.12 | 2020.5 | 2020.6

北京新方向

简介：B端业务，为汽车租赁企业提供软件服务
金额：数百万人民币
轮次：战略投资
投资方：谷多资本

凹凸租车

简介：P2P共享租车平台
金额：未透露
轮次：战略投资
投资方：前海梧桐并购基金

皇包车

简介：境外旅游租车及服务
金额：5000万美元
轮次：C+轮
投资方：深创投

Soda苏打共享车

简介：B端业务，为车企提供技术产品和解决方案
金额：1000万人民币
轮次：A+轮
投资方：朗仁科技

联动云租车

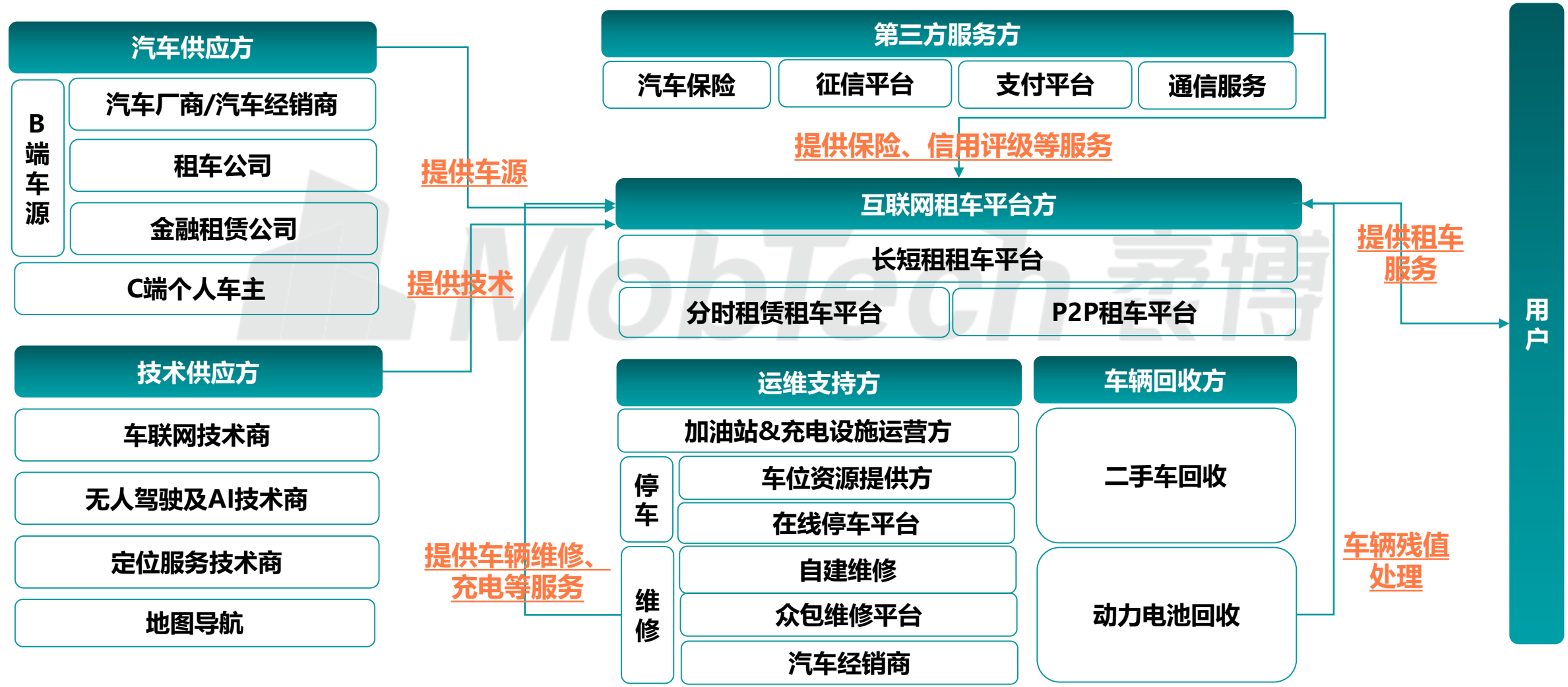
简介：互联网租车头部企业
金额：数亿人民币
轮次：A+
投资方：上海国企改革发展股权投资基金合伙企业

Source：IT桔子，Mob研究院研究整理

2019-2020年互联网租车投资方向→头部玩家+技术服务供应商+境外旅游及服务

资产之重：产业结构复杂，运营维护困难

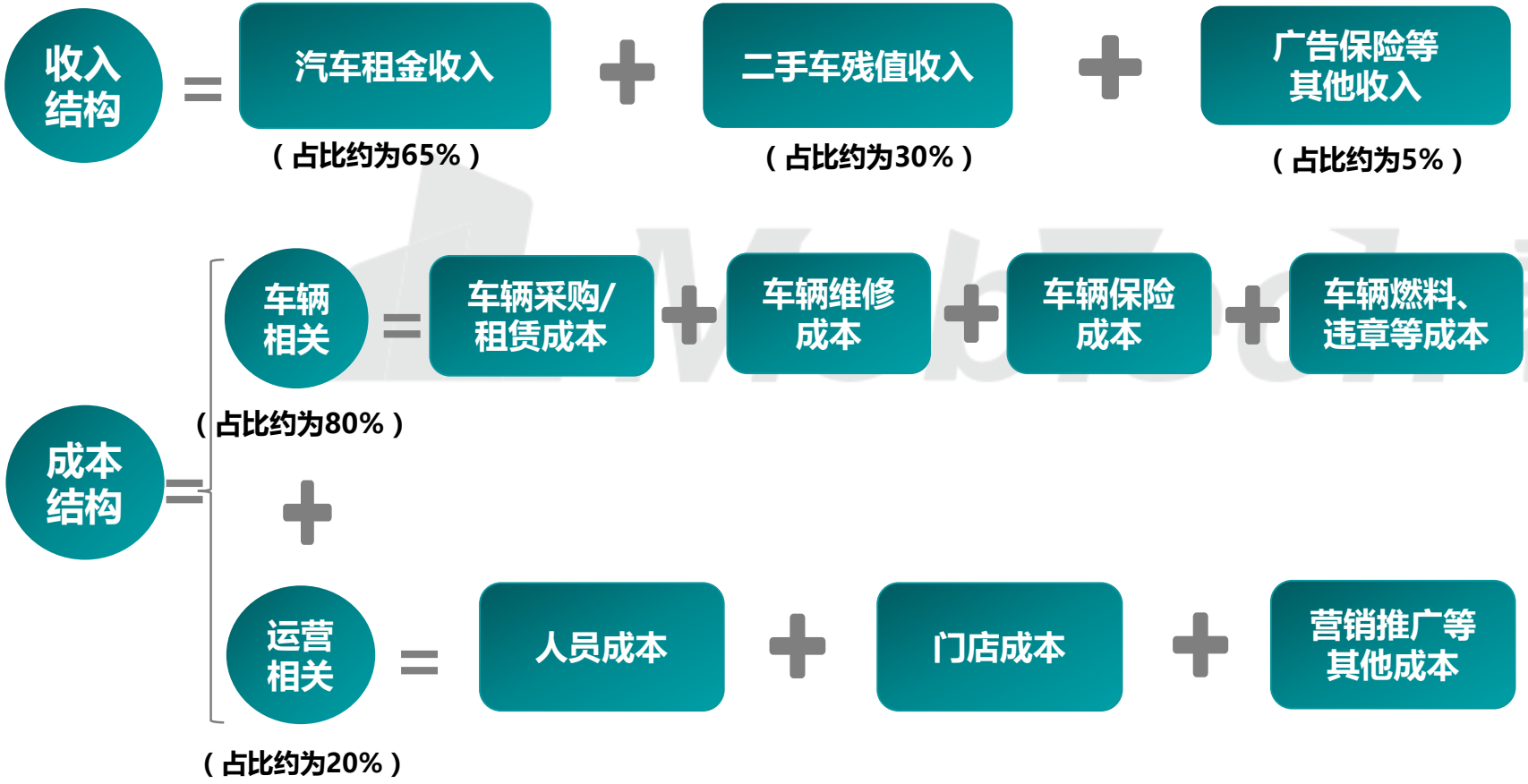
互联网租车为重资产、重运营的产业。产业上游盘活汽车厂商闲置车源，下游为用户提供租车服务，解决用户自驾出行痛点



Source：Mob研究院研究整理

盈利之轻：营收结构单一，车辆成本难控制

互联网租车平台营收结构单一，租金和二手车残值收入占据大头；成本居高不下，车辆采购、租赁为核心支出。未来仍需探索新的营收增长点，提高对上游的议价能力



如何提高互联网租车企业盈利能力？

“大刀阔斧，提收入”

- 探索更多元的收入结构
- 更为合理的规划车辆使用周期，提高车辆残值收入

“节衣缩食，降成本”

- 降低车辆采购成本：

①规化采购车辆，提高议价能力；②适当选择主机厂滞销的库存车辆，降低采购成本；③背靠大树好乘凉，引入车企基因

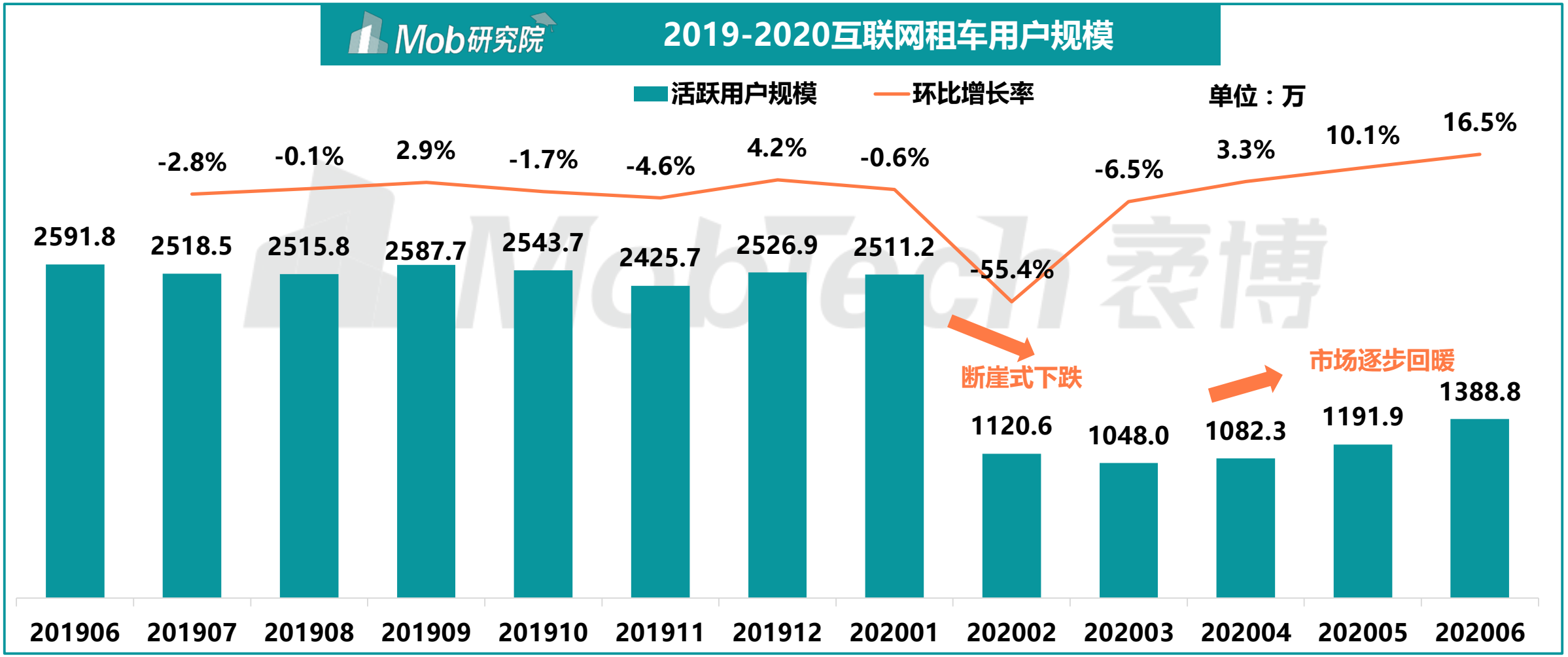
- 降低运维成本：

①科学布局车辆分布点位，提高整体车辆利用率；②完善车辆报修系统，及时维修车辆，力求损失最小化

Source：各环节收入和成本占比，由Mob研究院结合专家访谈和上市公司财报估算出

疫情影响：行业短期承压，但中长期趋势向好

受疫情的“黑天鹅”事件影响，2020年2月互联网租车用户规模断崖式下跌，3月跌至最低点，4月开始触底反弹，市场用户逐步回暖，下半年仍有大幅增长空间，增势看好



Source：MobTech，2019.6-2020.6

企业应对：“危”中寻“机”，保障用户健康出行

疫情期间，企业做好车辆的消杀工作，保障用户安全出行，建立用户信心，快速复苏行业。同时彰显社会责任感，开放出行服务资源助力医疗救援工作

做好车辆消杀工作，保障用户健康出行

- **联动云租车：**构建一整套包括日常清洁、消毒除菌、维护保养等专业化、高标准的保洁服务机制，确保其自身80000余台联动云车辆干净安全的服务体验；
- **Gofun出行**：全力应对运营车辆的消毒工作，制定差异化方案进行全方位消毒处理，最大限度提高消毒频次，降低交叉感染几率。

减免车辆费用，保障用户权益

- **联动云租车**：暂停湖北分时共享、异地还车业务，推出湖北车辆0元续租服务；
- **Gofun出行**：针对疫情期间因封路导致的无法及时还车等问题，进行相应费用减免，保障用户权益；
- **神州租车**：启动应急预案，推出免费退改保障服务，取车地为武汉市的预定订单，客户可免费取消或更改用车日期。

支持医疗救援工作，彰显企业社会责任

- **联动云租车**：向武汉市政府提供车辆，运送抗疫物资。同时一线工作人员可享有免购车首付特权、3年0利率分期贷款、车辆置换等贴心服务。
- **Gofun出行**：成立工作应急小组为有出行需求的医护人员提供免费的车辆服务，为武汉市9家医院近80位医护人员解决通勤难题；
- **神州租车：**无偿向全国参加医疗救援的机构和媒体提供用车。

Source：Mob研究院研究整理

02

中国互联网租车企业玩家分析

三类玩家：主机厂、租车公司、互联网创业平台

主机厂有车源优势，迅速抢占市场，构筑起具有规模效应的护城河；租车平台凭借多年积累的运营和车队规模优势，市场份额最大；互联网创业平台依赖于外部投资

互联网租车市场玩家分类

	汽车生产厂商	租车企业	互联网创业平台
基本特色	汽车厂商为了完善商业版图，**业态互补，寻求多元利润结构。以分时租赁为切入口**，大举进攻互联网租车市场	兴起于2006年，**以连锁经营的模式抢占市场，攻城掠地**，个人和企业客户兼具	没有租车基因和车源优势，**从0到1发展**互联网租车行业
市场份额	**用户规模占比15%**	**用户规模占比45%**	**用户规模占比30%**
代表企业	上汽集团-EVCARD、立帆汽车-盼达用车、北汽集团-摩范出行等	一嗨租车、神州租车等	PP租车、凹凸租车等
车辆来源	**自有车辆为主**，车型固定	**自有车辆和租赁车辆兼具**，车型较为固定	**采购、租赁、托管、加盟等多种模式**，车型选择空间大
优劣势	**有车源优势**，能够快速抢占用户，形成规模效应，构建护城河，**但是运营为其短板**	互联网租车的老牌玩家，**车源实力和运营能力兼备，**但**创新能力不足，又受到新玩家的冲击，用户规模下滑**	精通互联网玩法，但由于租车为重资产行业，**没有资源优势的初创企业需要大量资本助力，否则难以为继**

Source:MobTech，2020.6，Mob研究院研究整理

注：市场份额=某类市场玩家的App总在装用户规模/互联网租车行业整体在装用户规模

关键成功因素：规模、运营能力、多元业务结构

先走好一小步，抢占市场，扩大规模，赢得话语权；再内外兼具，提高运营效率，打造竞争壁垒；最后放眼全局，进军产业上下游

互联网租车企业关键成功因素

规模 — 跑马圈地

抢占市场，赢得话语权：

- 从**车辆数量、城市布局、用户规模**三个维度抢占市场份额，攻城掠地

吸引“金主爸爸”：

- 互联网租车为重资产行业，**发展背后需要强大的资金链支撑，否则难以为继。**在市场扩张期间，要不断的引入资金，保持生命力

曾经我们只有两三千台车的时候，想找其他平台合作，人家对我们十分苛刻。但是今天再找我们合作的时候，就不一样了。市场规模决定市场地位和客户对品牌的认知，规模，其实就是钱。

运营 — 运营为王

提高运营能力，提高资产周转率：

- **提高运营团队处理维修、违章等事情的效率**，确保车辆在待租赁状态
- 算法为王，**在车辆布局上要借助大数据等科技手段合理布局**

要有全局思维，要**让管理团队在城市间、街道间及时调度车辆，确保车辆利用率**

作为重资产行业，它的资产周转率是至关重要的，运营能力是资产周转率的主体。要提升整体的运营能力，一是及时运维，让车辆一直处于待租赁的状态；二是要及时调度车辆，提高整体的车辆利用率。

业务结构 — 扩展版图

拓展其他业务板块：

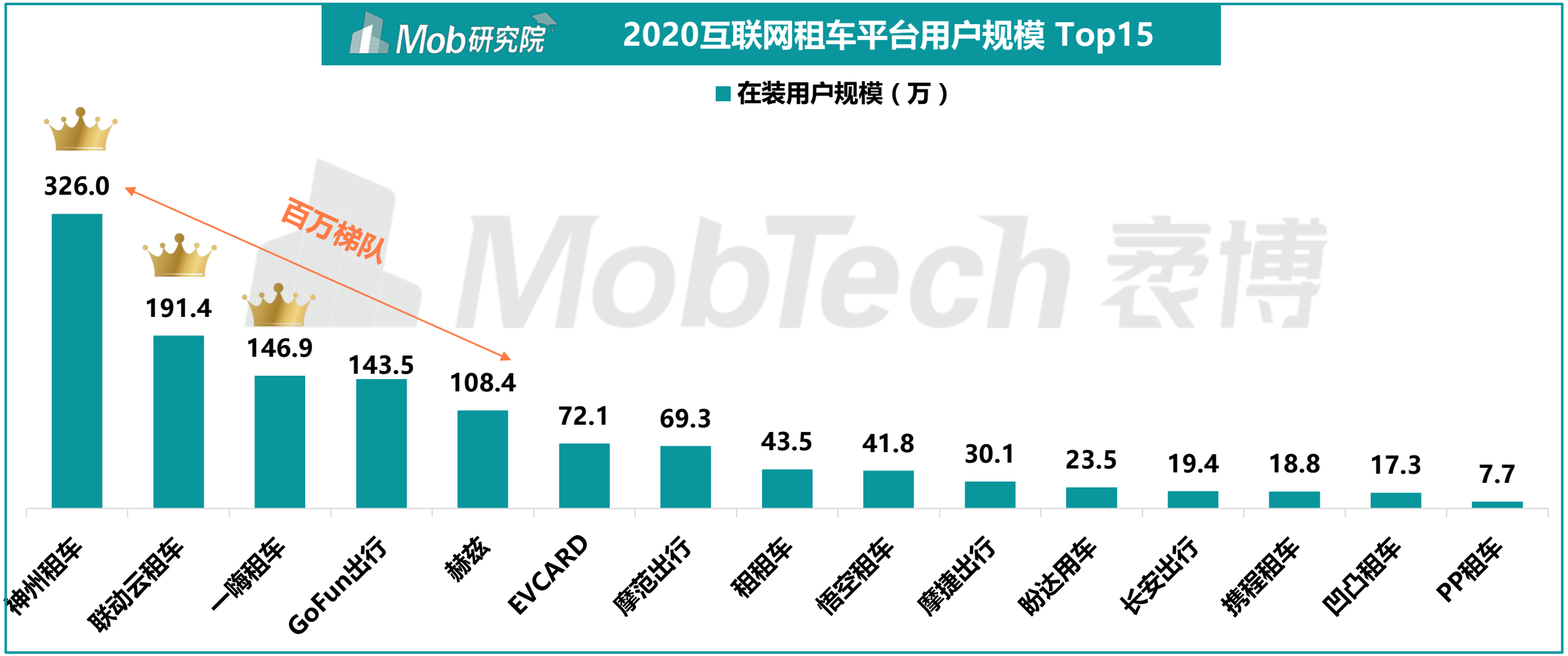
- **覆盖多种租车业务：**分时租赁企业向长短租业务进攻，长短租企业布局分时租赁业务
- **渗透产业上下游：**除了租车外，也可将业务延伸至车辆维修、二手车回收、车辆保险等多方面的业务板块。提升整体的盈利能力

如果只做租车这一块业务，不具备核心竞争力，因为这块的赢利点是比较薄的。必须通过租车往外延伸，比如：维修、二手车、汽车金融等业务。

Source：Mob研究院根据专家访谈整理

竞争格局：神州租车独占鳌头，联动云和一嗨紧随其后

在装用户规模破百万的企业现有五家，神州租车具有先发优势，稳居第一，联动云租车以分时租赁入局，暂居第二，一嗨租车紧随其后



Source：MobTech，2020.6

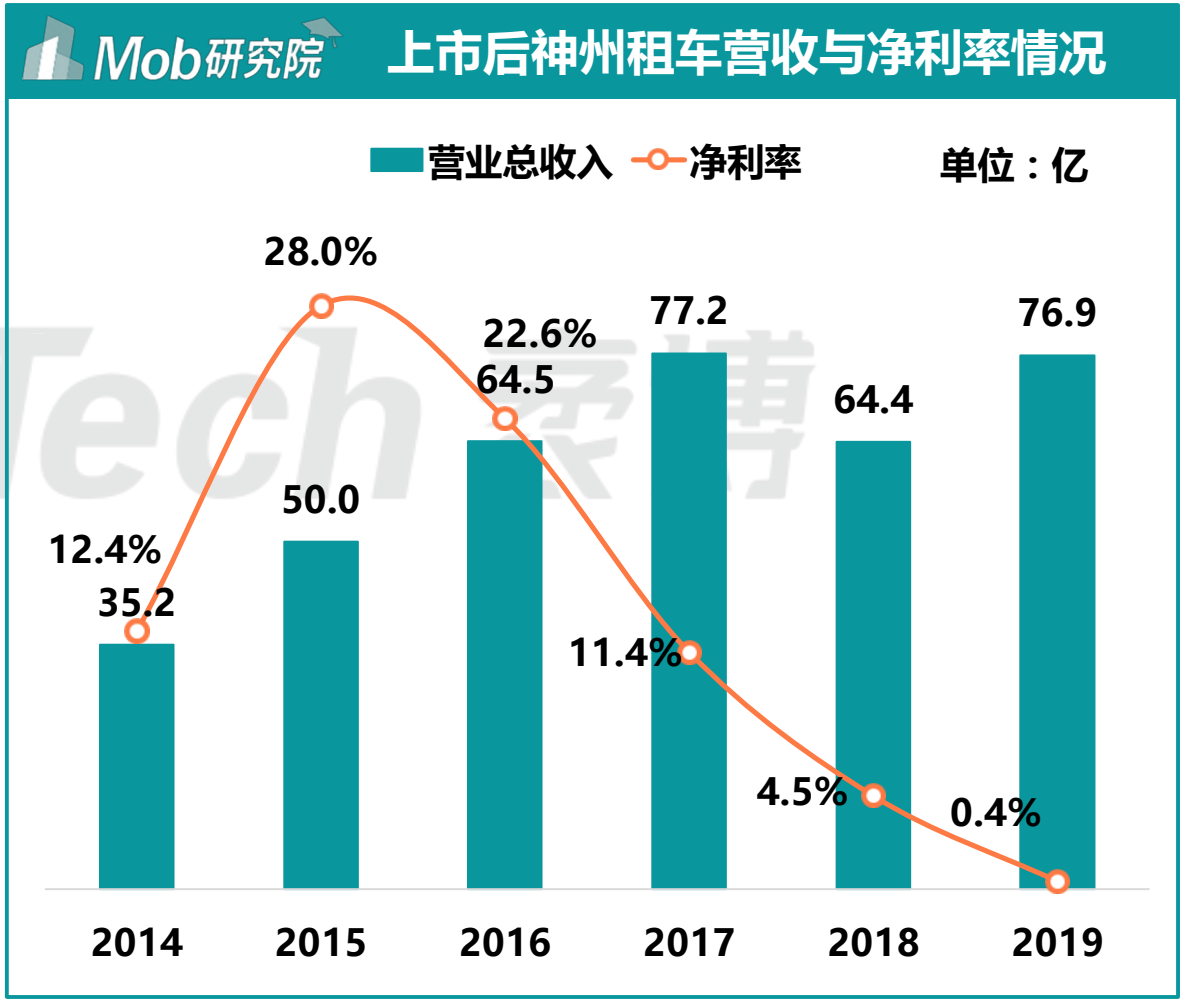
神州租车：互联网租车行业的佼佼者

作为较早入局互联网租车的企业之一，神州租车初期发展迅猛，快速占领市场，14年完成IPO上市，但上市两年后，神州租车的净利率连年跳水，增收不增利，发展陷入瓶颈

融资历程

- **2020-7-20**：上汽终止以17.34亿人民币收购神州租车28.92%股权的计划
- **2014-9-19**：融资轮次：IPO上市；募资金额：36.24亿港元
- **2012-7-1**：融资轮次：B轮；融资金额：2亿美金
- **2010-9-1**：融资轮次：A轮；融资金额：12亿人民币
- **2008-1-1**：融资轮次：天使轮；融资金额：21000万美元

上市后神州租车营收与净利率情况

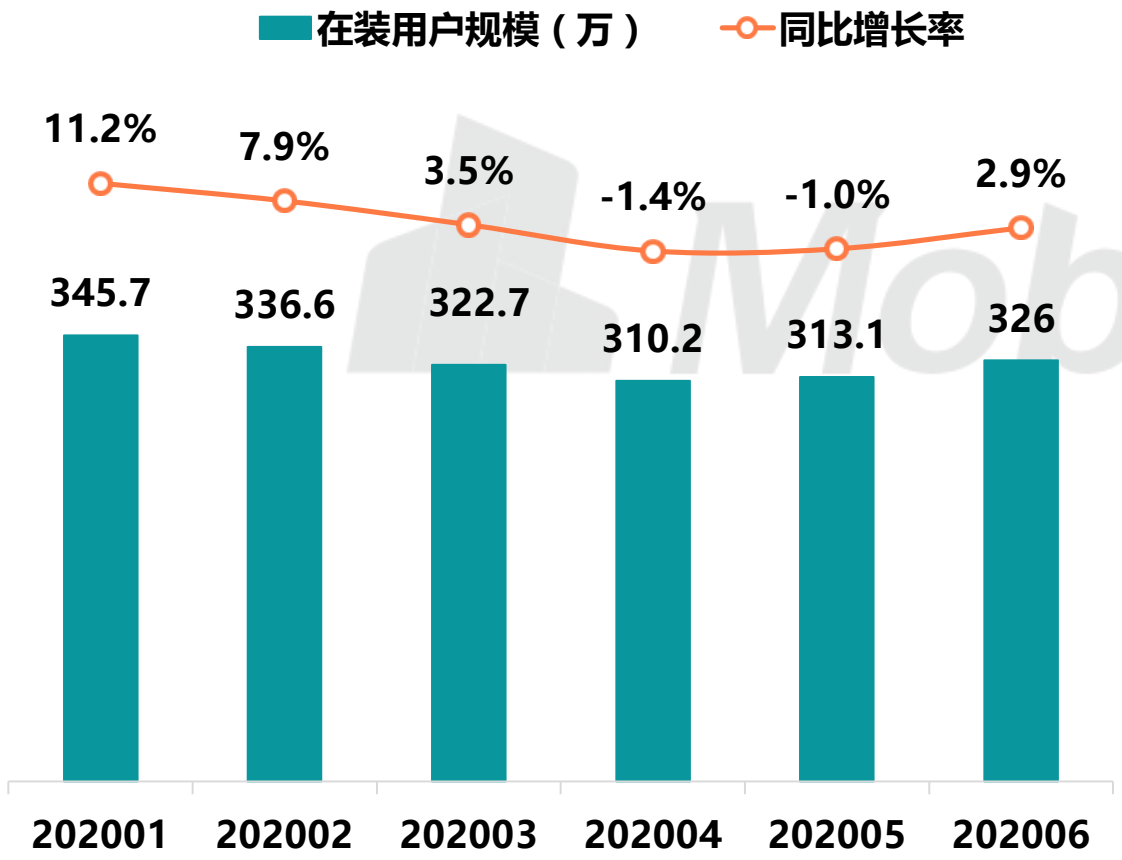


Source：天眼查，公司财报，Mob研究院研究整理

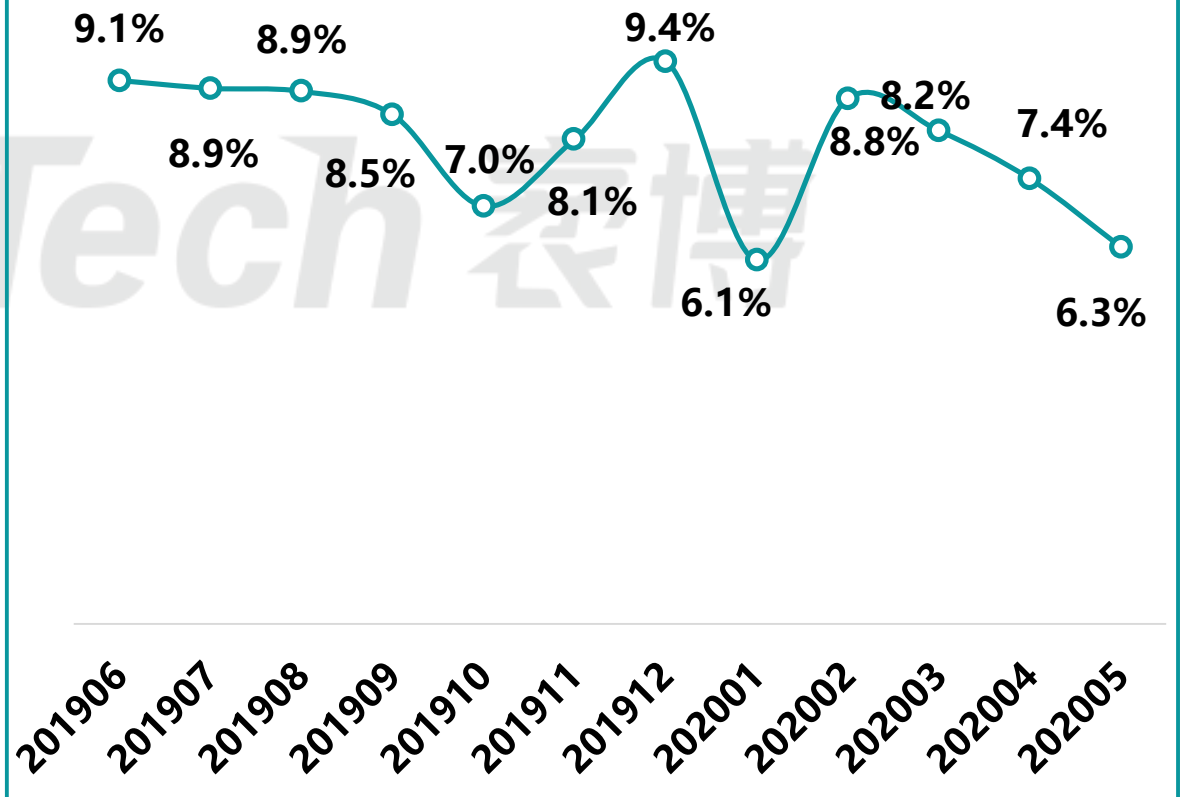
神州租车：规模行业第一，但留存率低

2020年上半年神州租车的用户规模保持在300万量级以上，同比增长3%，依旧为互联网租车行业佼佼者，但用户增长疲软，且其近一年月均留存率仅为8%，表现不佳

神州租车用户规模变化趋势



近一年神州租车用户月留存率



Source：MobTech，2019.6-2020.6

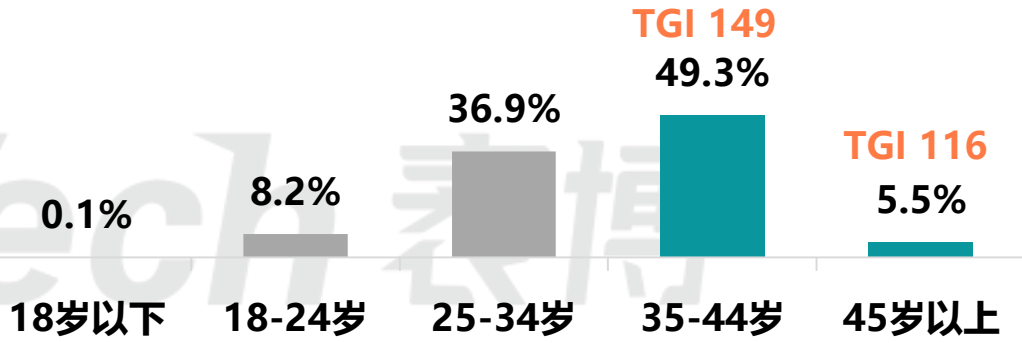
神州租车：一线城市75后男性为核心客群

男性占绝大多数，近五成用户年龄为35-44岁；七成以上用户收入超过5k，且收入越高，TGI越高；一线城市用户为主力军，占比达32.5%

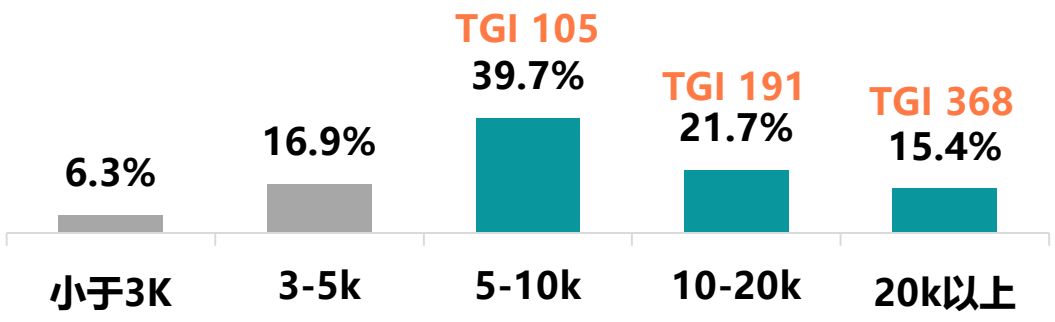
神州租车用户画像

性别分布

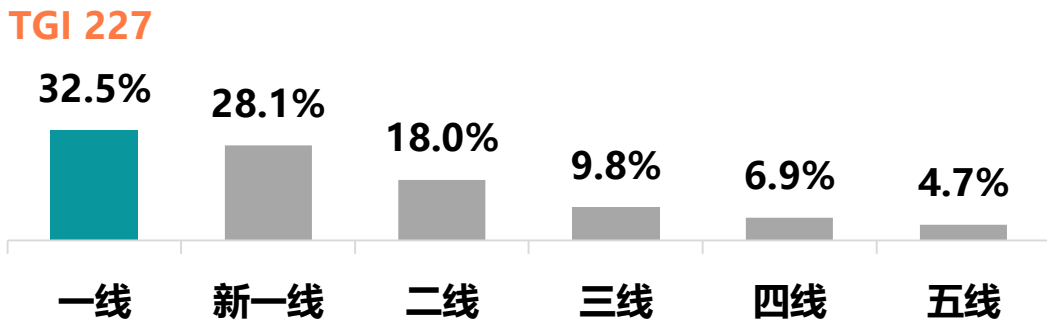
年龄分布



收入分布



城市等级分布



Source：MobTech，2020.6

联动云租车：后起之秀，关注全局

2016年成立，四年时间迅速覆盖300多个城市，目前已投入车辆超过8万辆，发展势头迅猛，颇有后来居上之势。以一域带全局，布局汽车全产业链，形成差异化竞争优势

2016
- 公司成立，背靠宝能集团
- 布局13个热门旅游城市

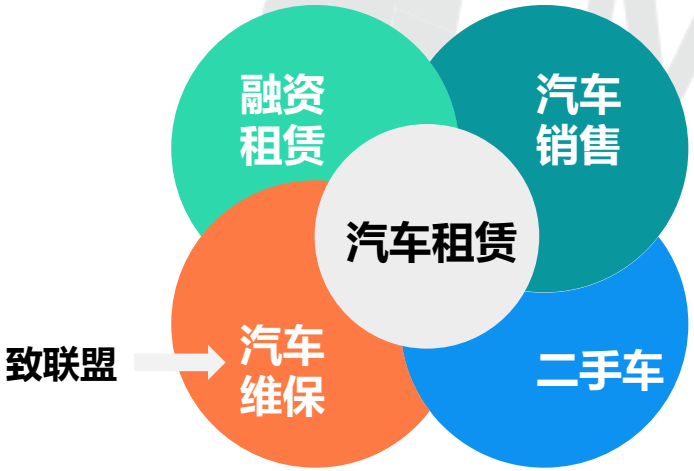
2017
- 正式切入分时租赁市场
- 与观致汽车建立合作

2018
- 展业100城
- 租赁车队规模2.5万台
- 车后服发展维修网点80家

2019
- 展业300城
- 车辆规模6万多辆
- 致联盟维修网点341家

2020.6
- 展业300城
- 车辆规模8万多辆
- 致联盟维修网点388家

联动云战略规划“一域带全局”



一方面联动云以分时租赁入局，在站稳脚跟后，随即发力长短租业务，覆盖租车全场景。另一方面打造“租车-买车-卖车-修车”的用车流程服务闭环，布局汽车全产业链，减轻资产重量，快速回笼资金。

致联盟业务板块“守好后花园”

汽车销售
- 联盟商承接主机厂新零售销售业务
- 联动云内部的新车以及二手车销售

售后维保
- 为主机厂/4S店搭建售后维保体系
- 为中高端车品牌，制定不同的连锁售后服务体系

配件供应链
- 联盟商承接主机厂配件供应链外包合作业务
- 联合配件采购或开发自助品牌配件，优化配件成本

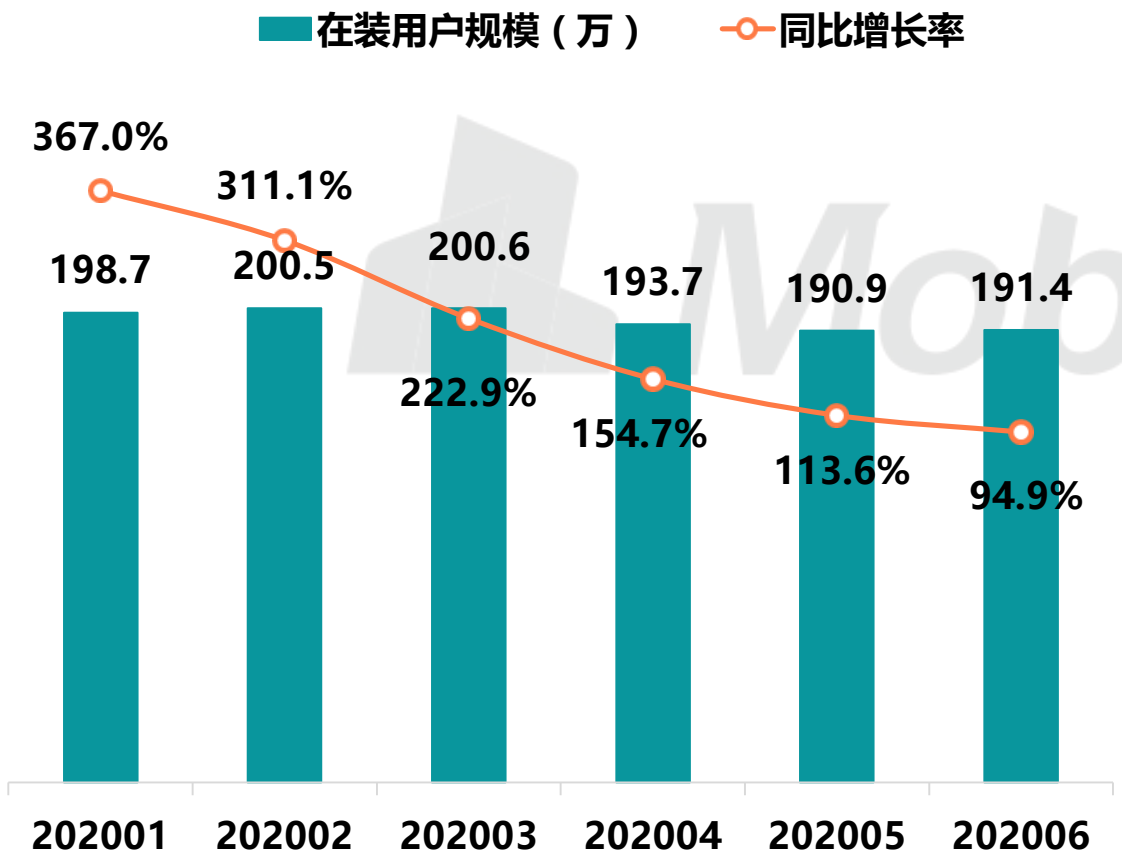
联动云整合运维厂家，达成致联盟业务合作。提高内部车辆运营效率，降低车辆维修成本，形成良性的互利互惠关系。

Source：Mob研究院研究整理

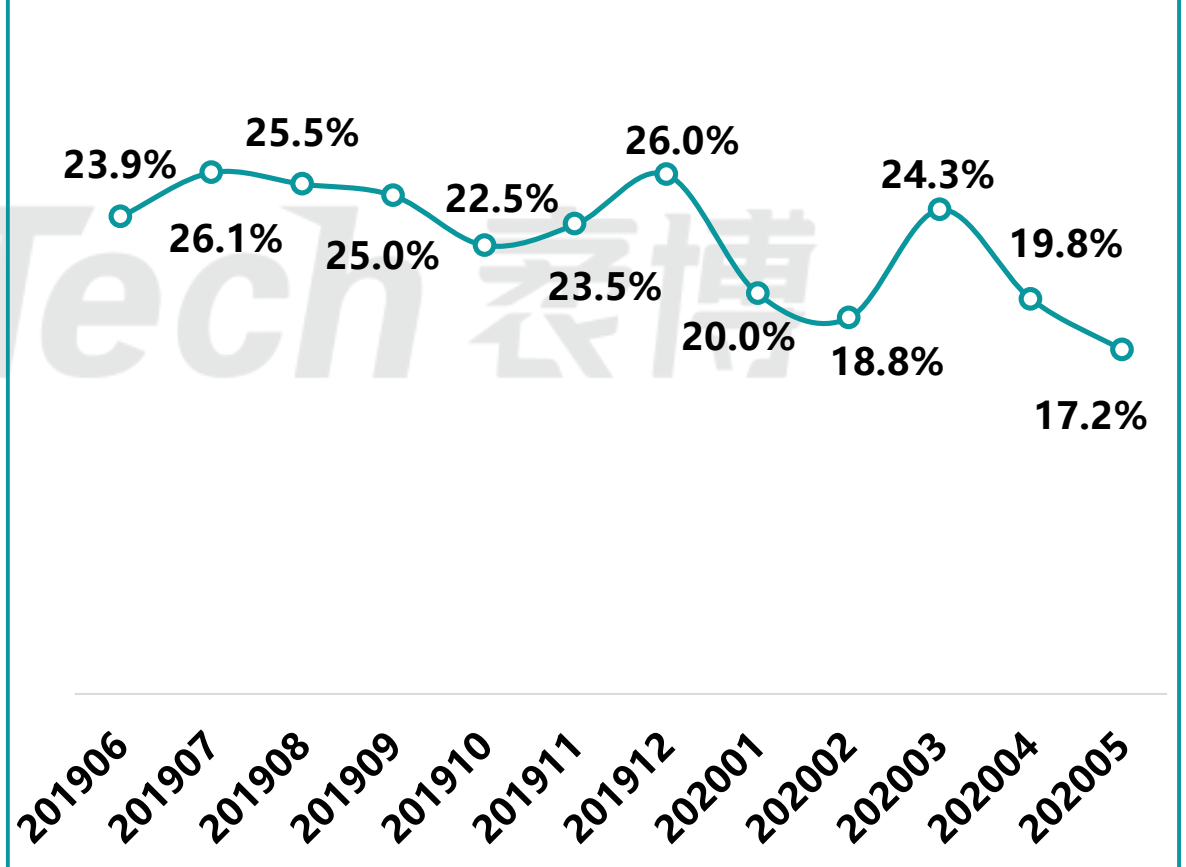
联动云租车：增势喜人，用户留存表现优异

2020年上半年联动云租车的用户规模约在200万量级，同比增长95%，上升势头迅猛，其近一年月均留存率接近30%，表现不菲

联动云租车用户规模变化趋势



近一年联动云租车用户月留存率



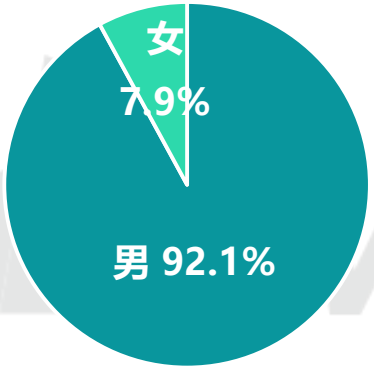
Source：MobTech，2019.6-2020.6

联动云租车：下沉市场95后男性异军突起

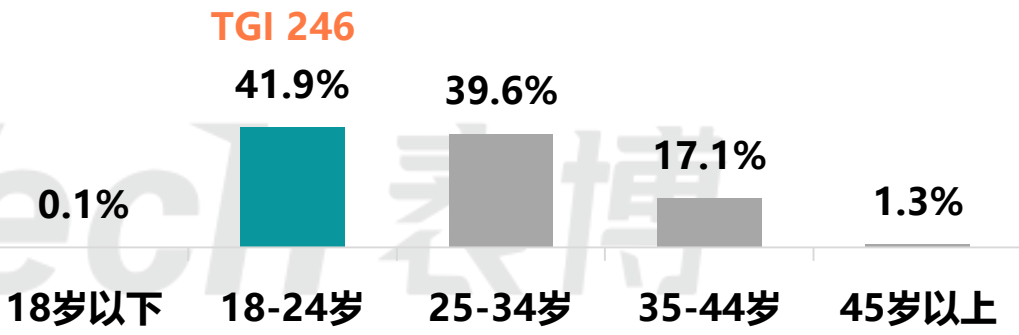
男性占绝大多数，四成以上用户为95后，八成以上用户年龄在18-34岁区间，年轻化明显；五成以上用户收入低于5k；三四五线城市表现优异

联动云租车用户画像

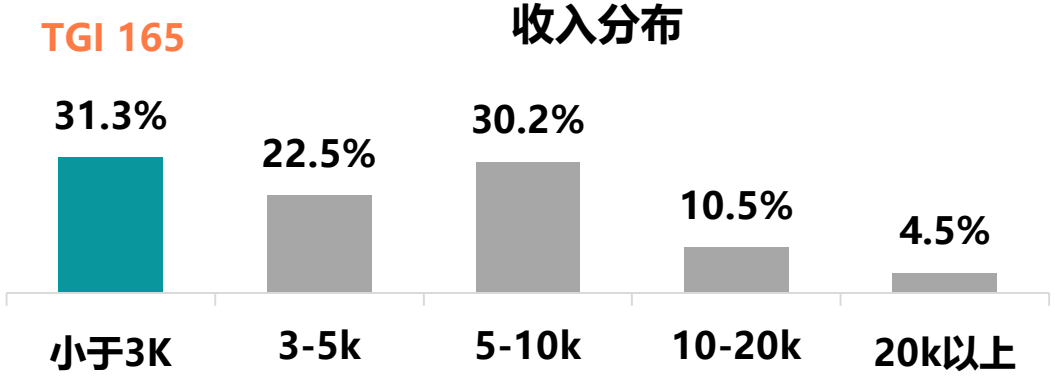
性别分布



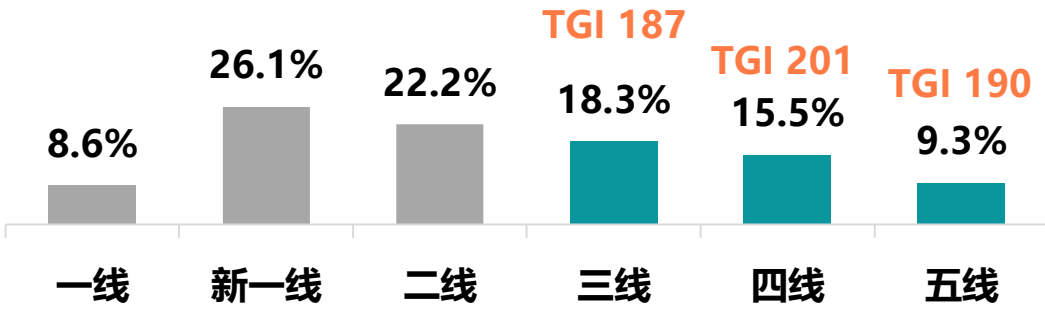
年龄分布



收入分布



城市等级分布



Source：MobTech，2020.6

一嗨租车：行业先行者，全球化布局

最早成立的互联网租车企业，先以带驾模式杀入市场，而后转入自驾服务。2012年最先打入国际市场，并于2014年上市，覆盖全国450多座城市，实力强劲

- **2019** • **私有化退市**：一嗨租车宣布与Teamsport Parent Limited达成并购协议，完成私有化退市
- **2015** • **规模庞大**：车辆约4万辆，覆盖150多个城市，布局1800多个服务网点
- **2014** • **IPO上市**：一嗨租车成为国内首家在纽交所上市的租车企业
- **2012** • **国际化**：一嗨租车走出国门，为部分欧美国家的租车预定服务
- **2009** • **网络布局**：首推WAP手机预定服务，用户可以手机上网完成车辆预定
- **2008** • **“带驾+自驾“双模式**：一嗨租车进入自驾领域，率先实现异地还车、送车上门等服务
- **2006** • **企业诞生**：一嗨租车在上海成立，以带驾模式切入市场

450多座城市

6000多服务网点

200余种车型

24小时服务

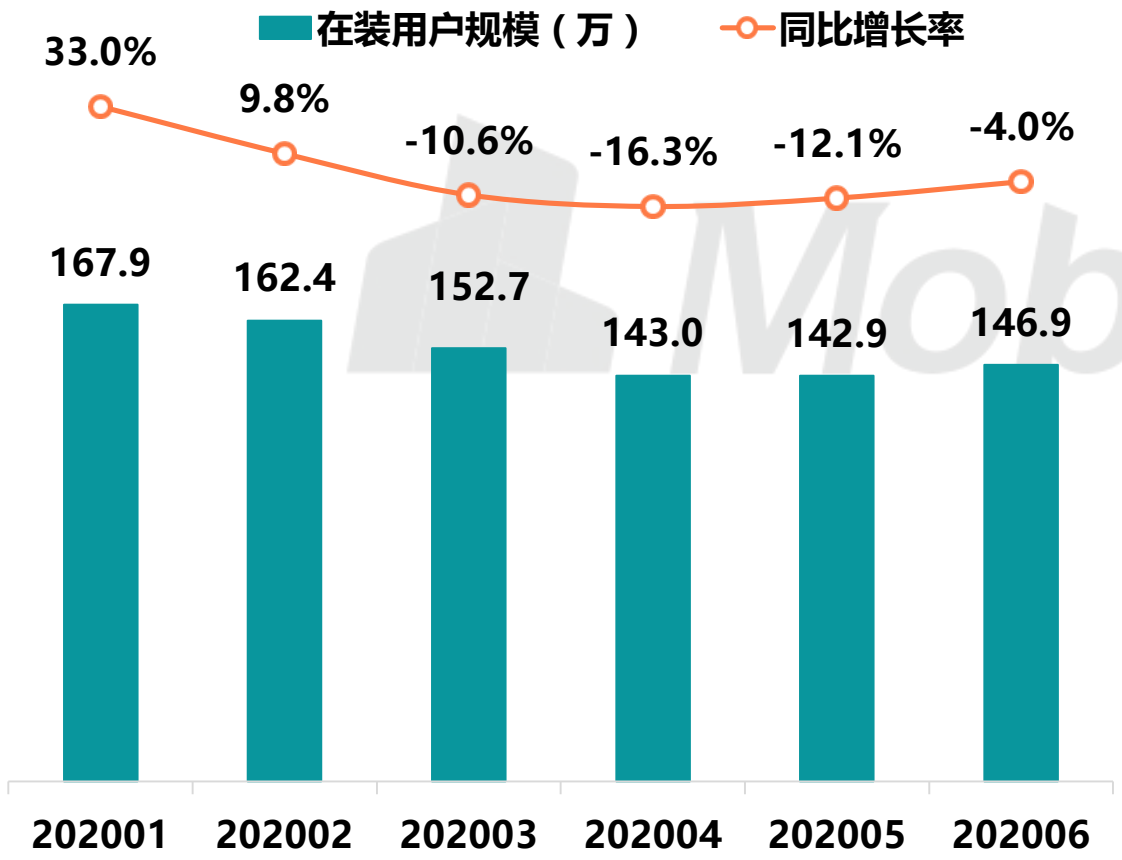
国际租车

Source：Mob研究院研究整理

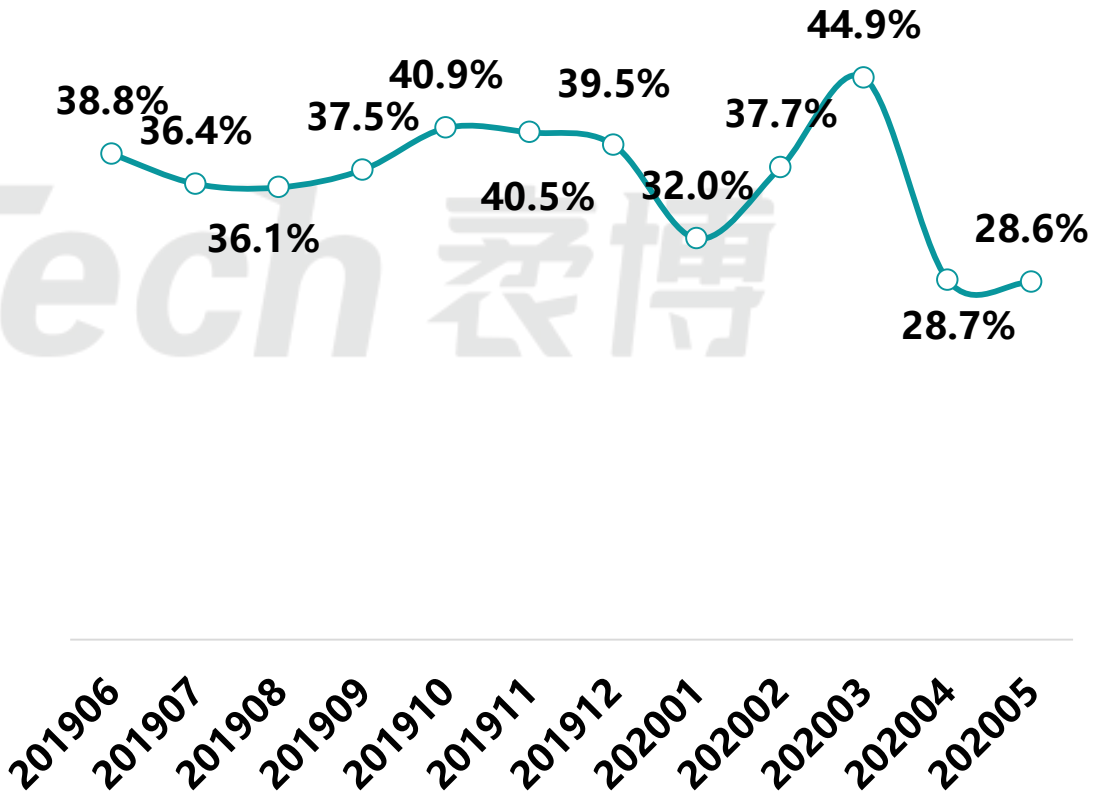
一嗨租车：老用户小幅下滑，新用户留存高

2020年上半年一嗨租车的用户规模约在150万量级，同比下降4%，其近一年月均留存率接近40%，留存表现优异

一嗨租车用户规模变化趋势



近一年一嗨租车用户月留存率



Source：MobTech，2019.6-2020.6

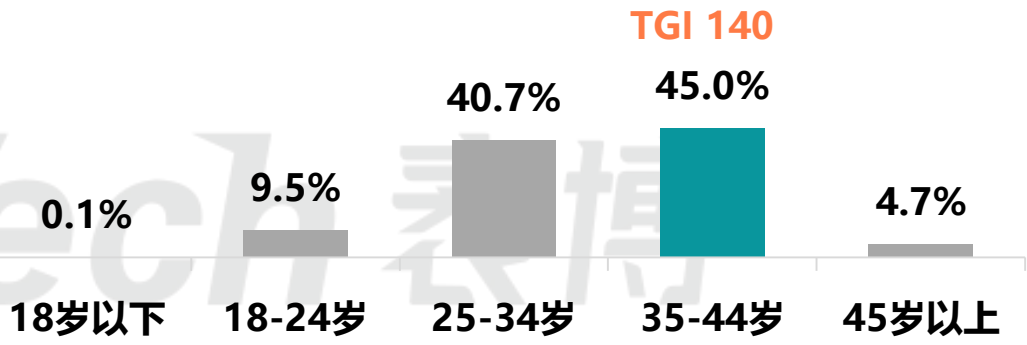
一嗨租车：一线城市75后男性为中坚力量

与神州租车相近，男性占多数，四成以上用户年龄为35-44岁；近四成用户收入为10K以上；一线、新一线城市用户为主力军，占比达60%

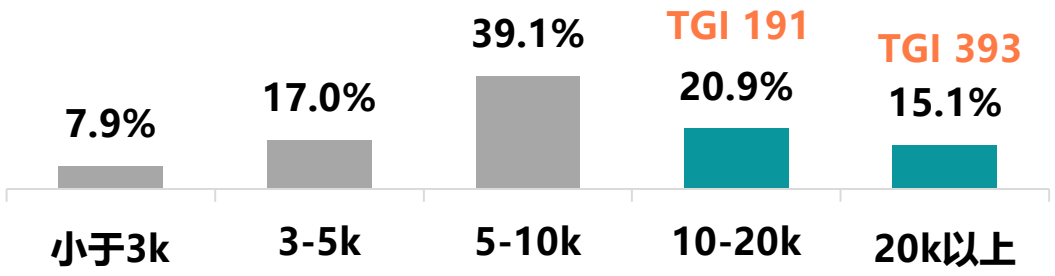
GoFun出行用户画像

性别分布

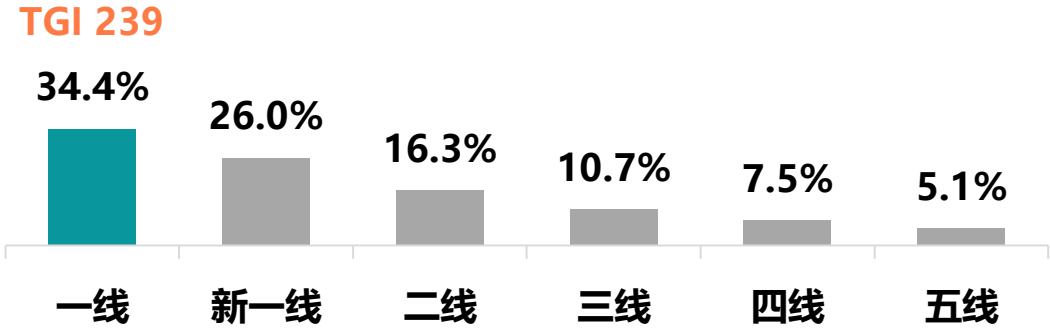
年龄分布



收入分布



城市等级分布



Source：MobTech，2020.6

GoFun出行：分时租赁入局早，吸纳C端车源

2015年成立，背靠首汽集团，具备资源优势，2017年获得2.14亿人民币融资 ，2019年推出“汽车托管”业务，吸纳C端车源

整合碎片化需求

便捷、绿色、快速、经济

共享租车模式

App操作，无人网点，车联网

2020

- 与120多家汽车经销商合作，纳入其库存车辆
- 与东风日产签约深度合作
- 目标：车辆规模30万

2019

- 推出GoFun Connect体系，覆盖汽车产业链
- 与华为深度技术合作，赋能业务
- **针对个人，推出“汽车托管”业务**
- 至年底，覆盖城市80+，车辆规模4万+

2018

- 服务升级，新增了身份极速验证，超停等功能
- 刷脸功能逐步开启，10月杭州试运行
- 至年底，覆盖城市65+，车辆规模3万+

2017

- 分时租赁业务上线
- 获得A轮融资，融资金额为2.14亿人民币
- 至年底，覆盖城市21+，车辆规模1万+

2016

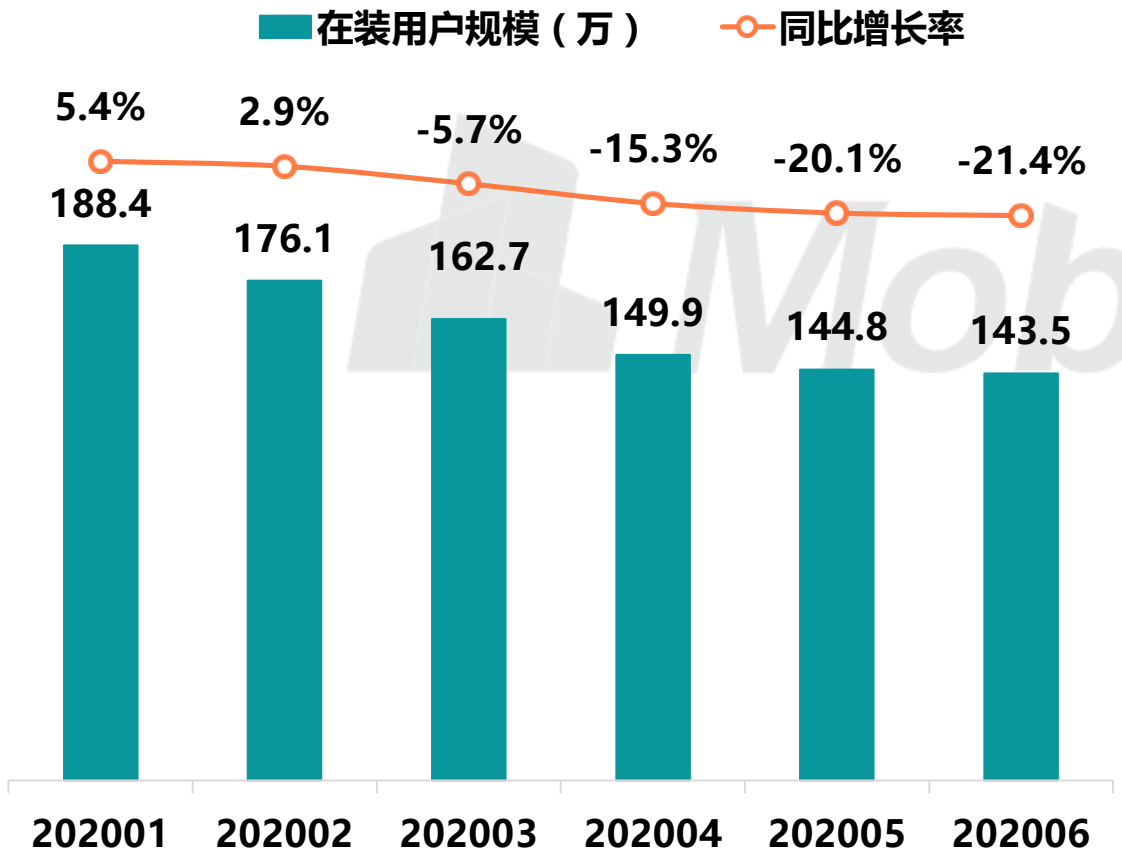
- 2016年2月上线
- 至年底，进驻4个城市，车辆规模约1000辆

Source：Mob研究院研究整理

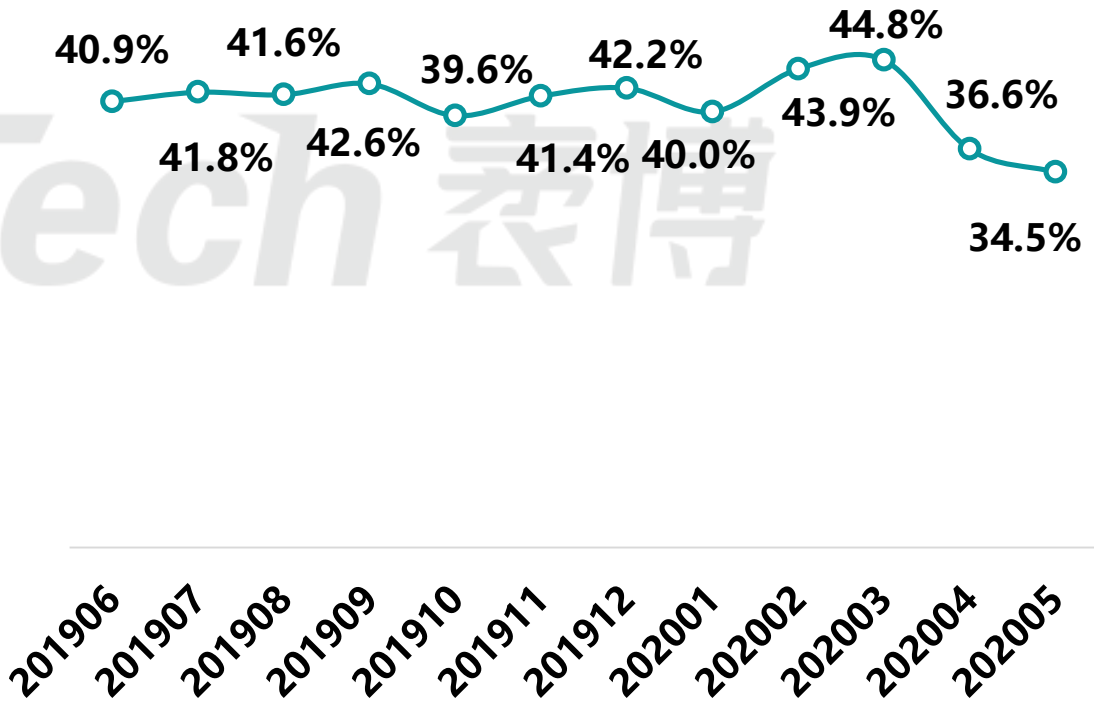
GoFun出行：老用户下滑明显，但新用户留存率高

2020年上半年GoFun的用户规模约在150万量级，同比减少21.4%，且近六个月规模逐月下滑，但其近一年月均留存率达到41%，新用户粘性高

GoFun出行用户规模变化趋势



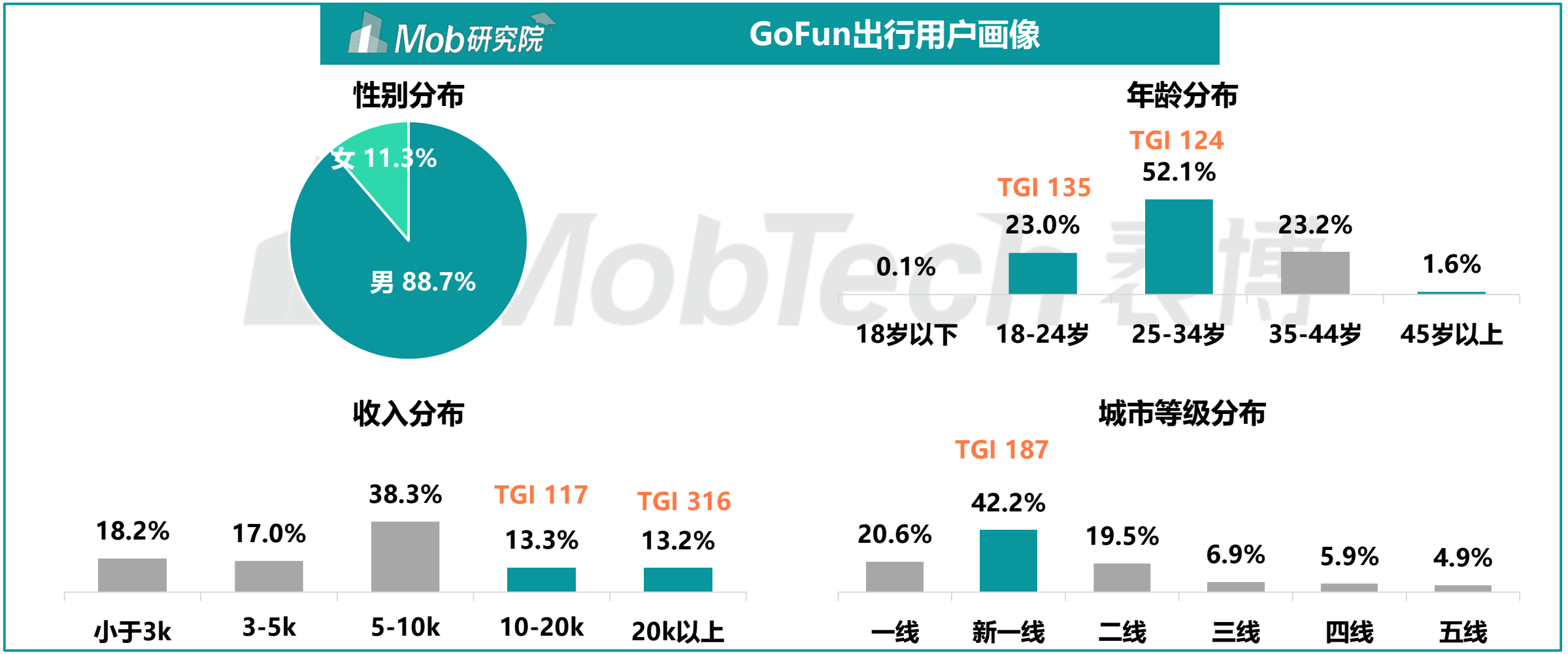
近一年GoFun出行用户月留存率



Source：MobTech，2019.6-2020.6

GoFun出行：新一线城市85后男性为主力军

男性占多数，五成以上用户年龄为25-34岁；近四成用户收入为5-10k，一成以上收入高于20k且TGI高；新一线城市用户为主力军，占比达42.2%，二线以上超六成



Source：MobTech，2020.6

互联网租车头部企业小结

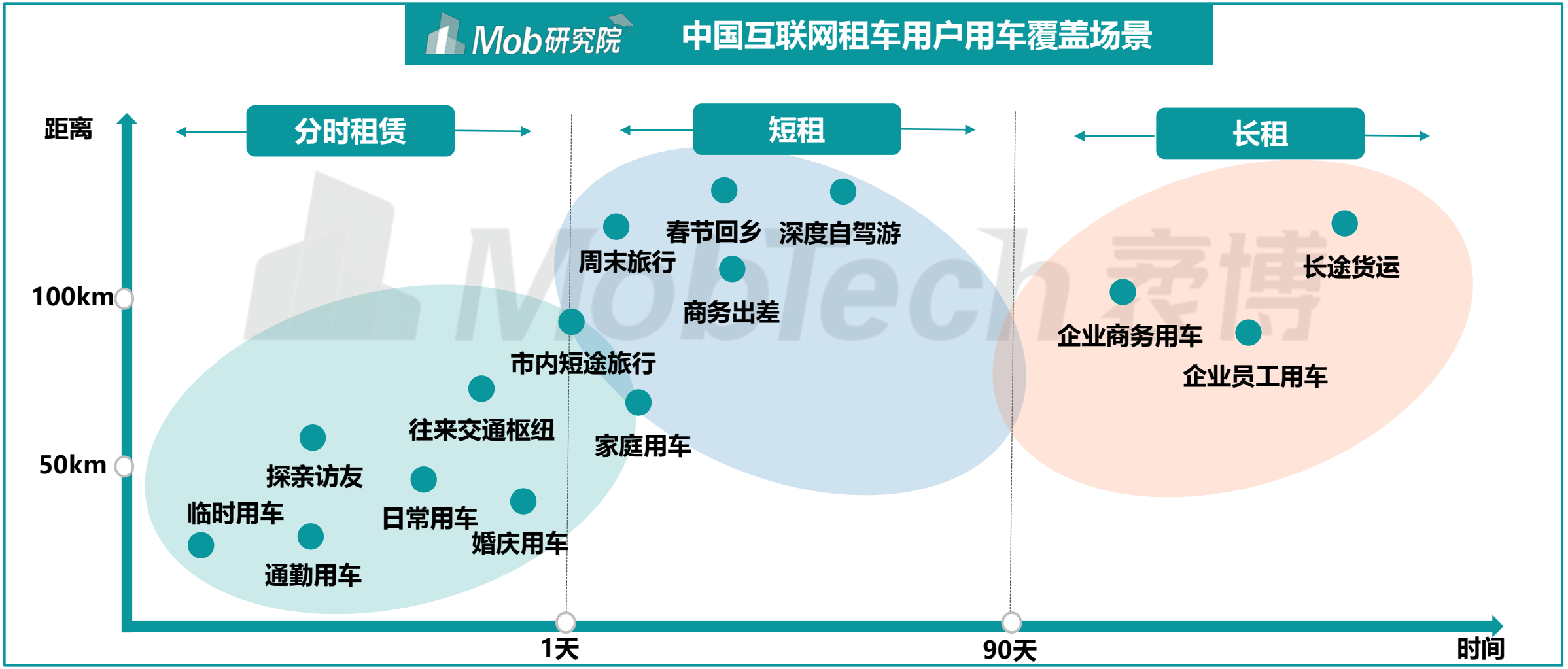
	神州租车	联动云租车	一嗨租车	Gofun出行
企业介绍	2007年诞生，2014年上市，**为较早入局互联网租车的玩家之一。** 近年来净利率连年跳水，增收不增利，发展陷入瓶颈	2016年诞生，四年间迅速覆盖300多个城市 **打造“租车-买车-卖车-修车”用车流程服务闭环**，布局汽车全产业链	2006年诞生，2014年上市，覆盖450多座城市 **全球化布局**，率先打入国际市场	2015年诞生，背靠首汽集团，具有车源、运营优势。2019年推出“汽车托管”业务，**吸纳C端车源**
竞争格局	用户规模为326万，**市场占有率第一**	用户规模为191万，**市场占有率第二**	用户规模为147万，**市场占有率第三**	用户规模为144万，**市场占有率第四**
运营实力	**用户规模变化趋势**：**增长疲软** 2020年6月同比增长3%	**高速增长** 2020年6月同比增长95%	**小幅下滑** 2020年6月同比下降4%	**大幅下滑** 2020年6月同比下降21.3%
	新增用户留存：**月均留存率8%**	**月均留存率接近30%**	**月均留存率接近40%**	**月均留存率接近41%**
	评分：★★★	★★★★	★★★	★★
用户结构	**年龄**：75后为主	**95后为主**	75后为主	**85后为主**
	收入：5K以上中高收入为主	5K以下中低收入为主	10K以上高收入表现优异	10K以上高收入表现优异
	城市分布：一线城市为主	**三四五线城市表现优异**	一线城市为主	**新一线城市为主**
研究小结	**龙头企业，主攻一线城市，但增长疲软，盈利能力有待提升**	**后起之秀，差异化打法，吸纳年轻Z世代、下沉市场用户**	**老牌玩家，与神州战略相近，但市场份额不及神州**	**冉冉新星，选择新一线为主战场，市场份额大幅下滑**

03

中国互联网租车消费者大数据

用车场景：多样化、即时化，通勤旅游两相宜

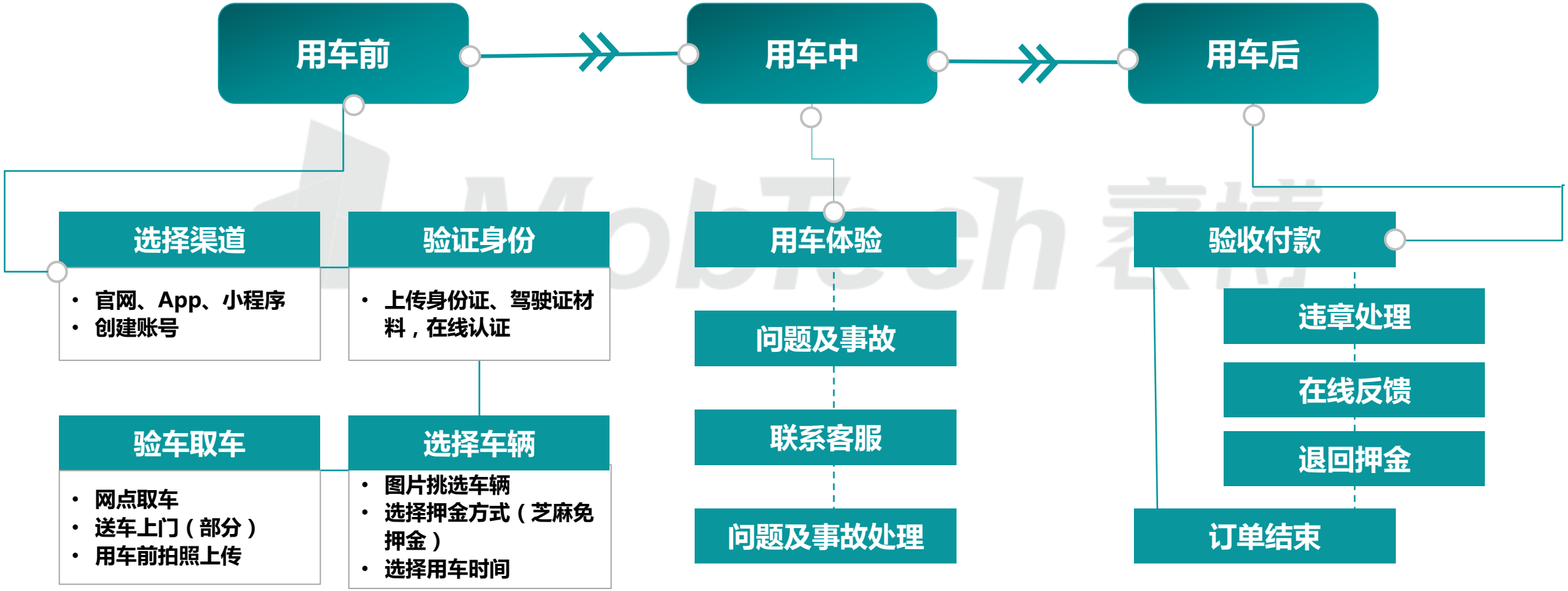
覆盖日常通勤、旅游出行、婚庆、商务出差等多种出行场景，满足用户多元化用车需求



Source：Mob研究院研究整理

用车流程：线上化、自助化，高效便捷

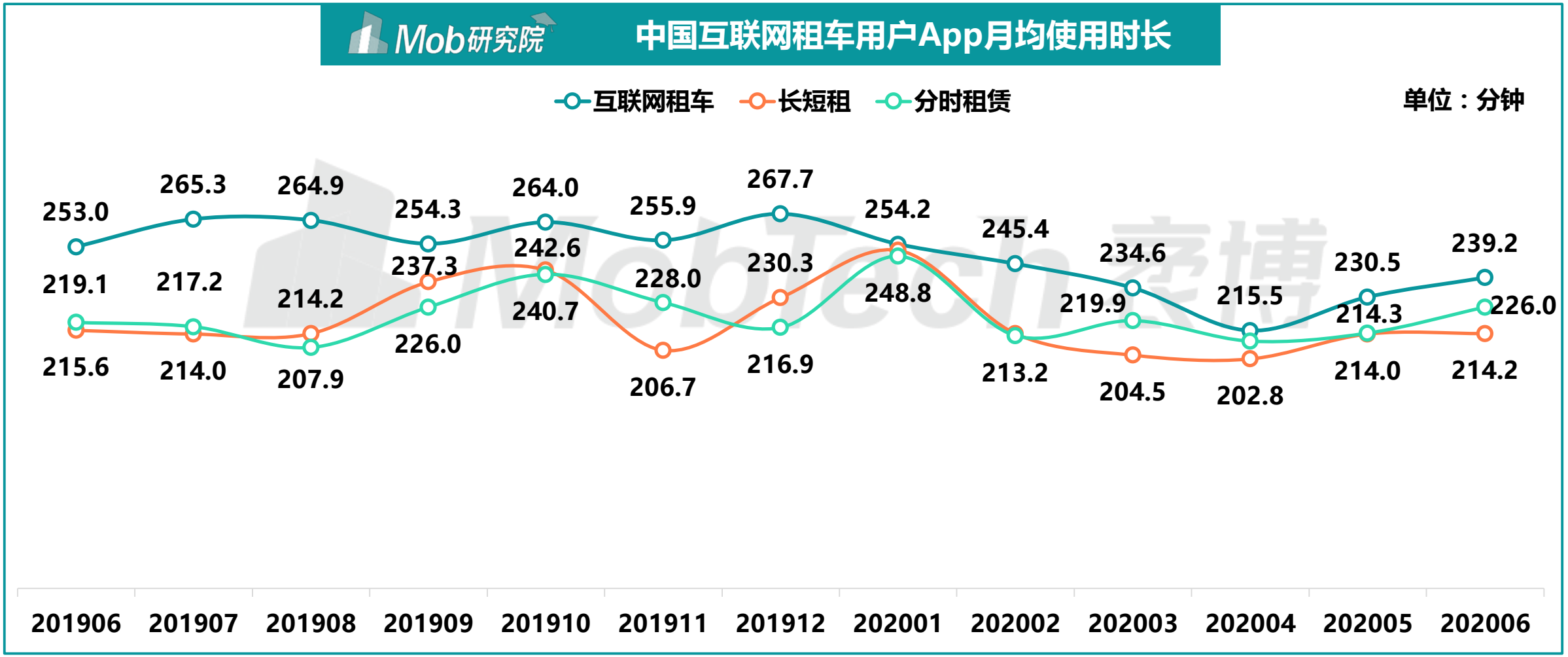
租车预定、订单支付、事故处理、车辆验收等均可在线完成，全程线上化、自助化，高效便利，安全性高



Source：Mob研究院研究整理

用车时长：月均使用时长接近4小时

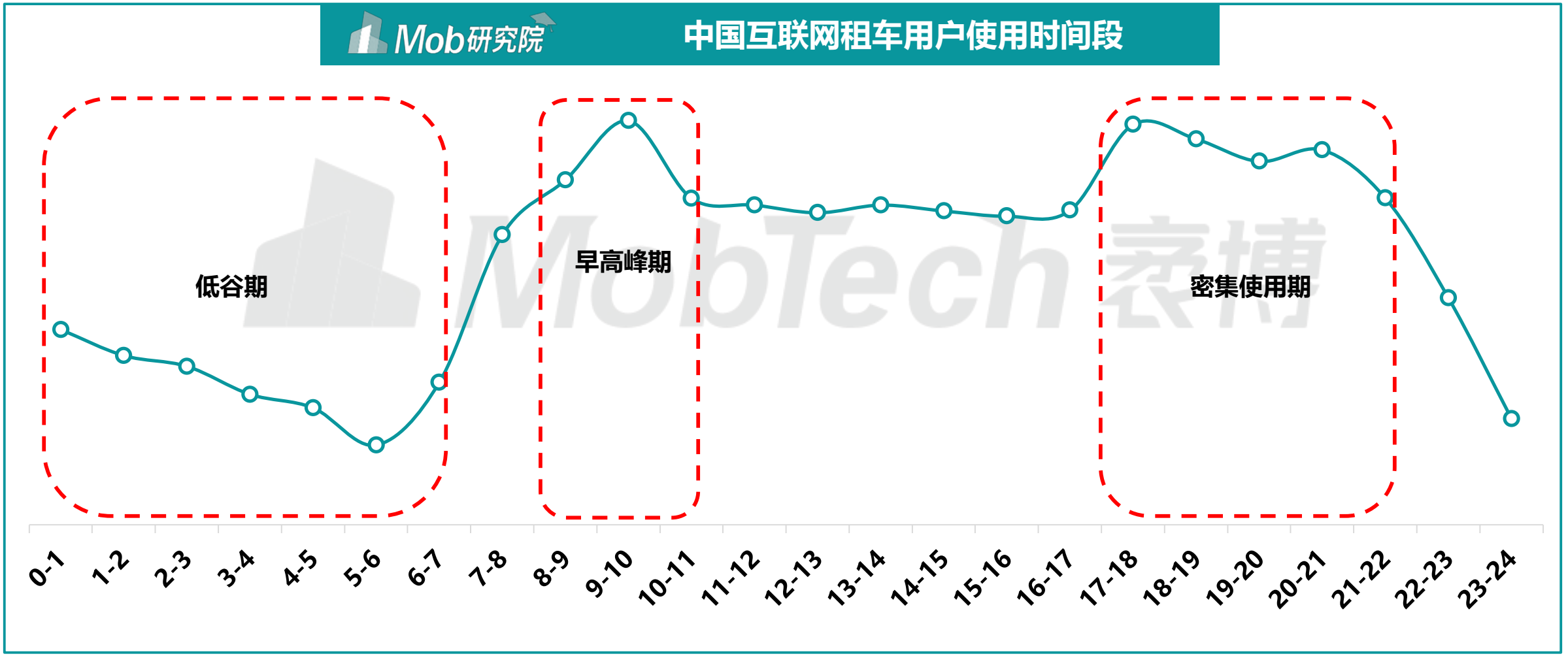
整体来看，互联网租车用户App月均使用时长接近4小时，长短租与分时租赁不相上下



Source：MobTech，2019.6-2020.6

用车时间段：8-10点、17-21点为高峰期

用户用车时间段基本符合人们出行规律，通勤早高峰8-10点，晚间17-21点是用户较为密集的使用时间段

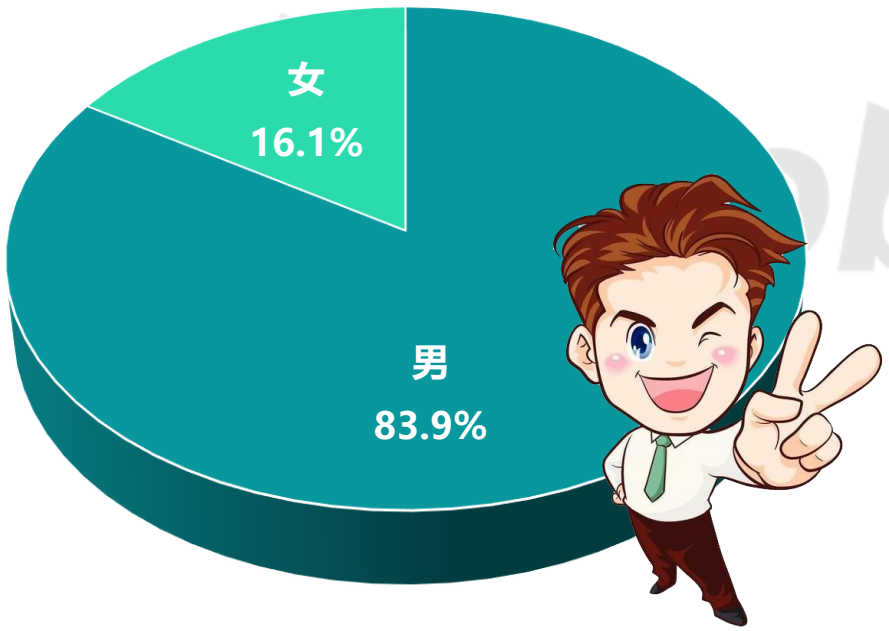


Source：MobTech，2020.6.30

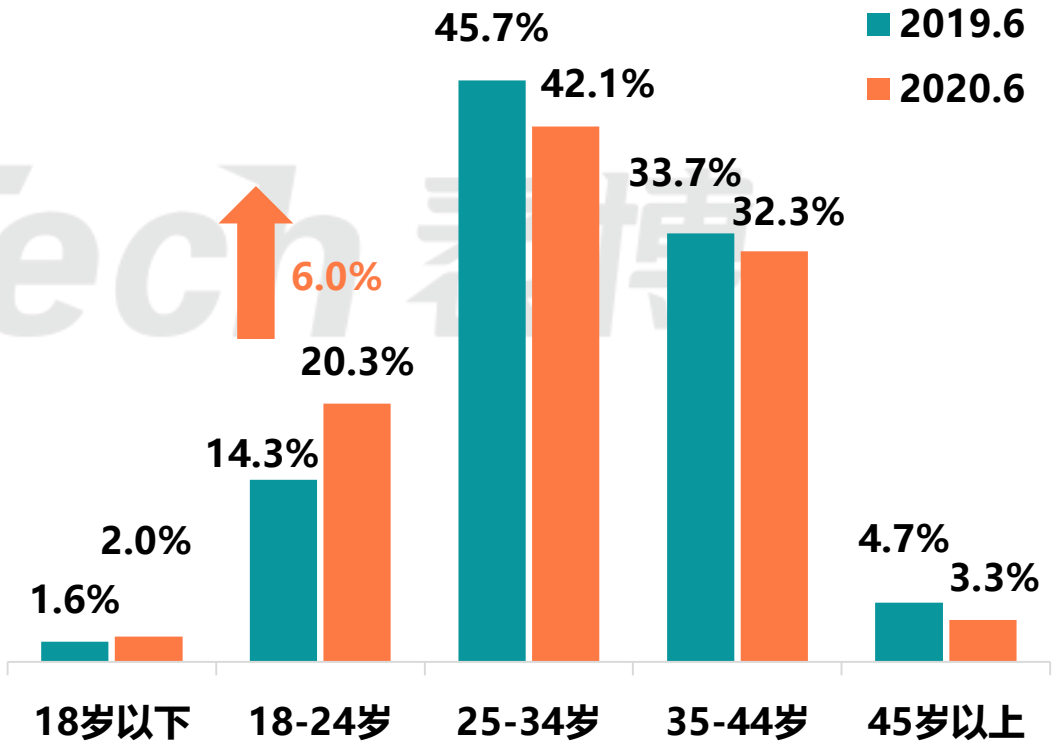
用户画像：男性为主，85后居多（1/2）

男性用户占大多数，超过八成；85后为主，25-34岁用户占42.1%，18-34岁占比超过六成；与去年同期相比，18-24岁用户占比上升了6%，整体结构向年轻化发展

中国互联网租车用户性别分布



中国互联网租车用户年龄分布

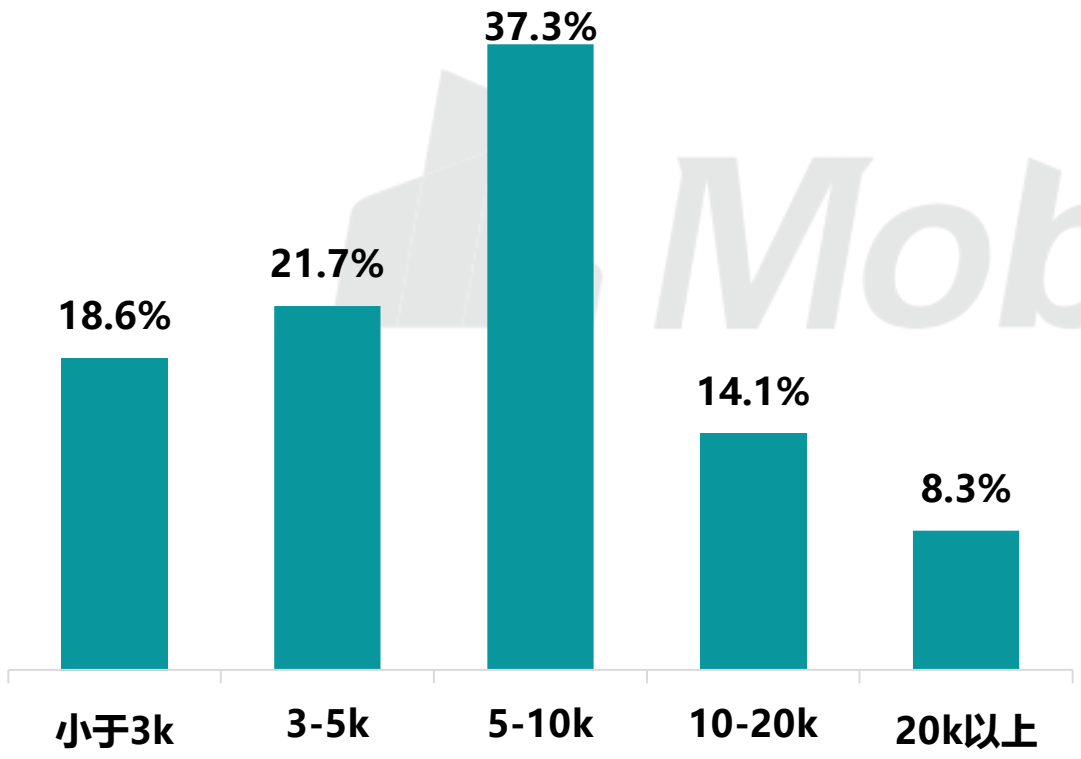


Source：MobTech，2019.6，2020.6

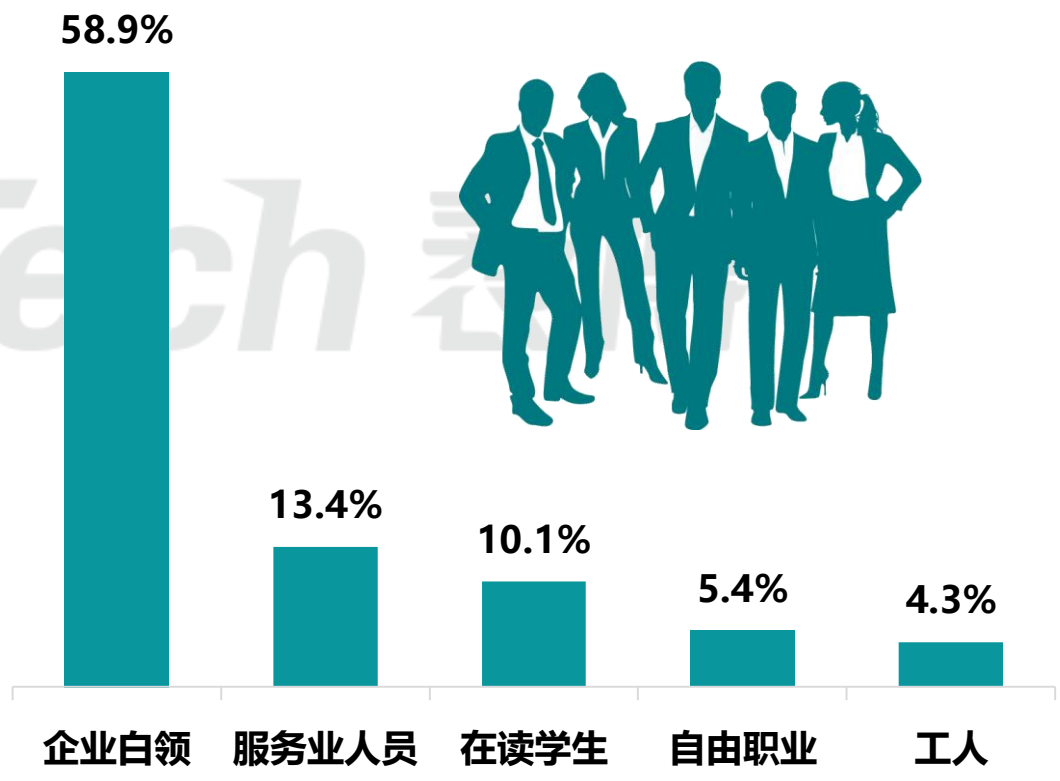
用户画像：中等收入，白领为主（2/2）

收入为5-10k用户占比最高，为37.3%，近八成用户收入在10k以下；企业白领为主力军，占比达58.9%

中国互联网租车用户收入分布



中国互联网租车用户TOP5职业分布



Source：MobTech，2020.6

用户兴趣偏好：醉于“剁手”，痴于“游戏”

购物达人一族为互联网租车核心用户，占比达64.9%，偏好对战游戏者次之，占比为14.1%，8.7%用户属于手机卫士达人

Mob研究院

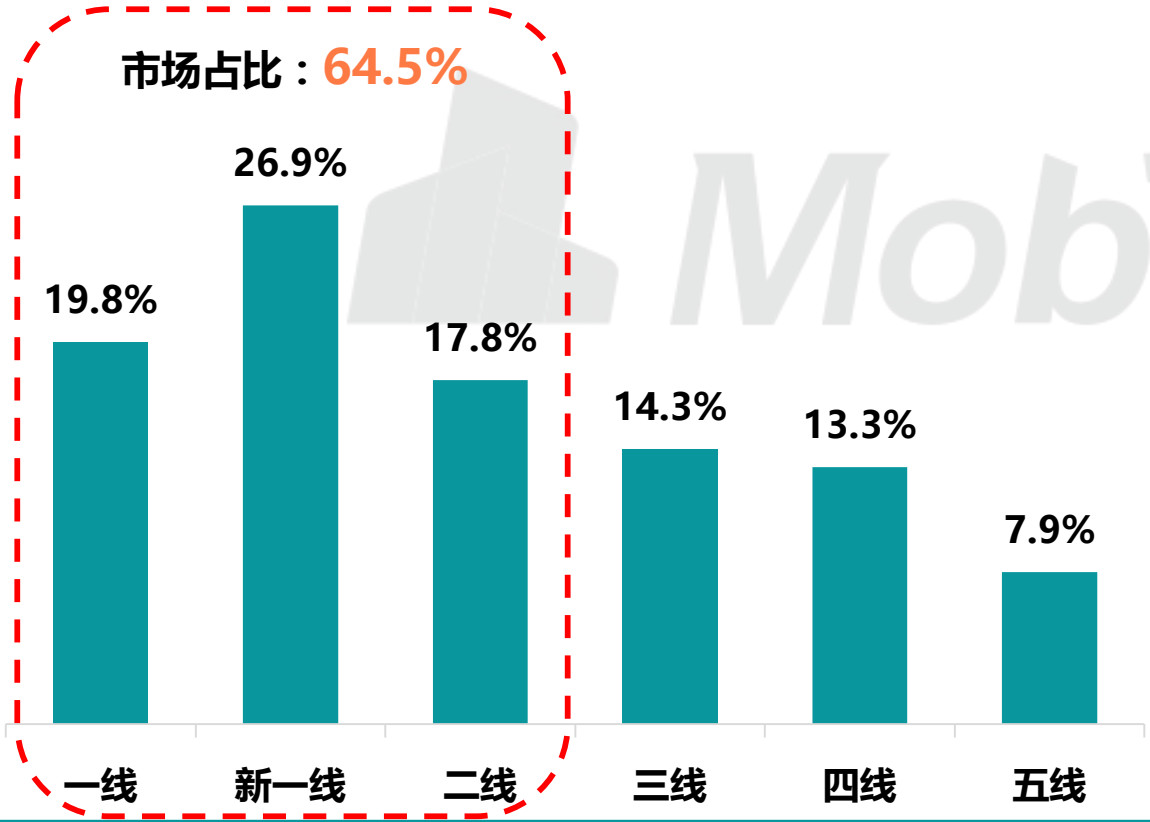
中国互联网租车用户人群偏好

Source：MobTech，2020.6

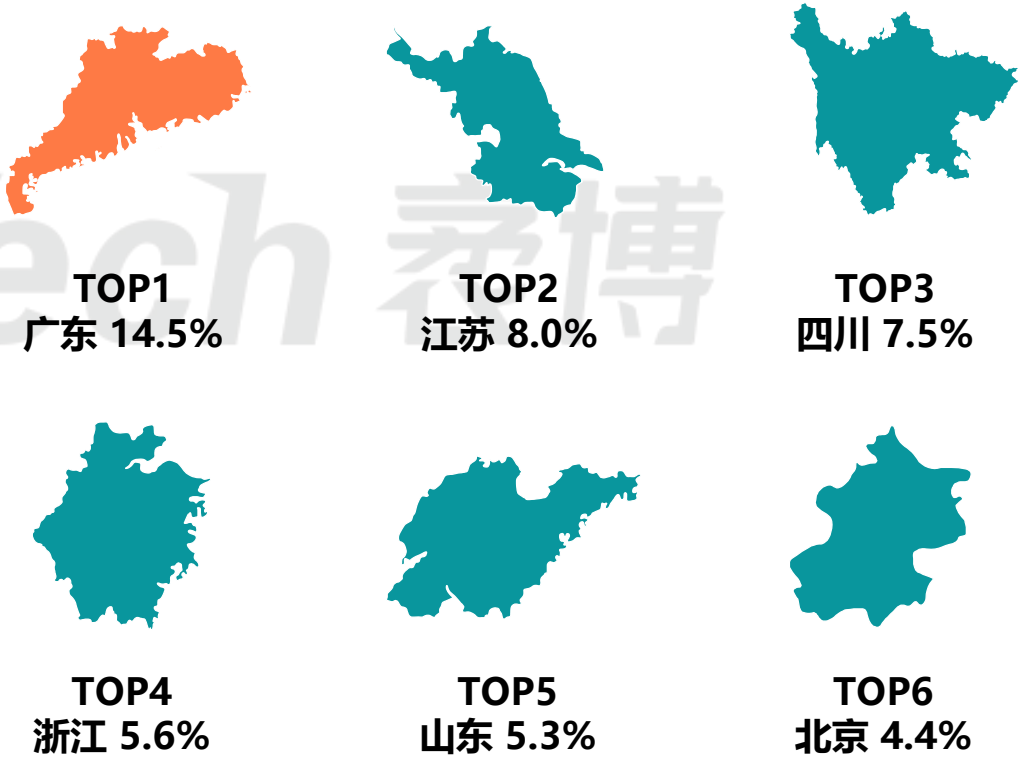
用户地域分布：发达省城为主

城市分布上，六成以上用户来自于二线及以上，新一线城市用户占比最高，为26.9%；省份分布上，广东为互联网租车用户大省，占比达14.5%

中国互联网租车用户城市等级分布



中国互联网租车用户省份分布Top6



Source：MobTech，2020.6

04

中国互联网租车未来趋势分析

新角色：租车平台或将成为主机厂新的销售渠道

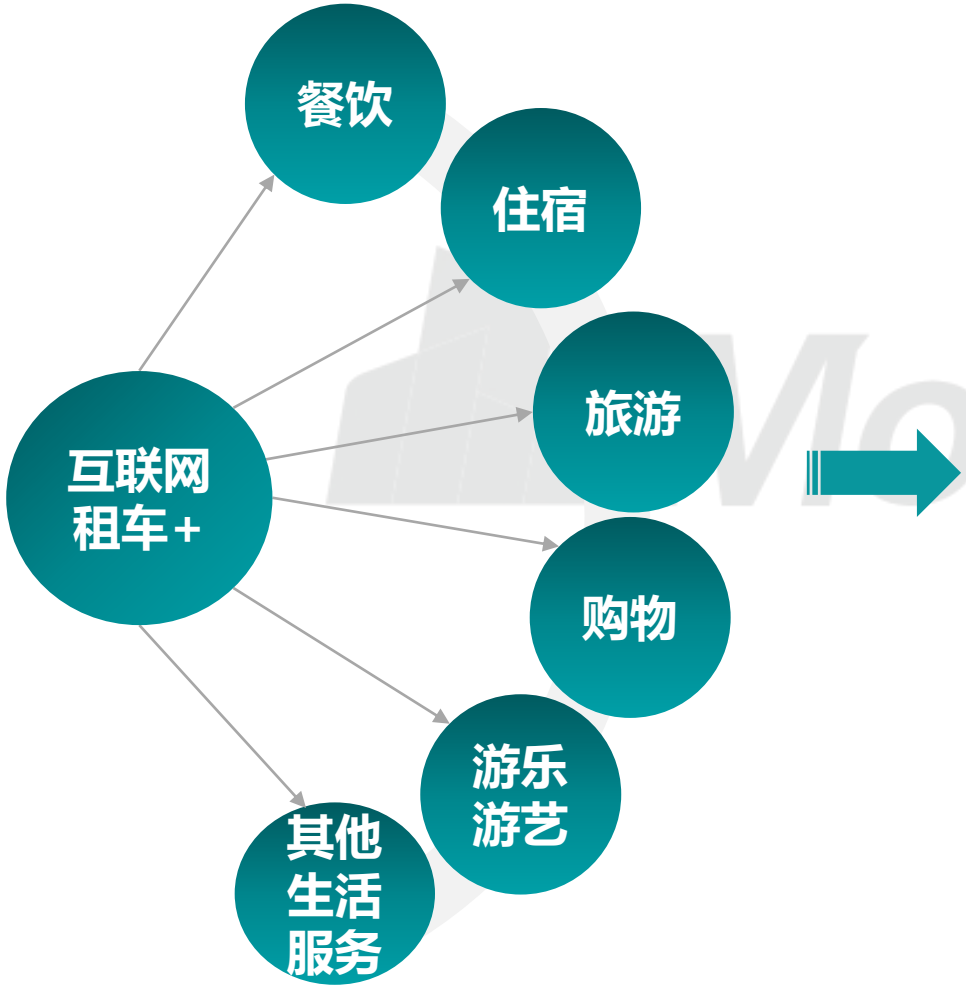
产品为王，终端制胜，互联网租车平台可成为主机厂车辆销售和提升品牌曝光度的出口。一方面消费者可以深度试驾，另一方面可借助租车平台布局市场，一举多得，互利互惠

- 如果说某一个品牌发布一个新车，我拿100台或者1000台放在不同的城市，可以让客户去体验和试乘试驾，然后去引导客户或者改变客户对某些品牌或者某些车辆的认知，最后达成客户的交易。当然，他可以在我这里买车，也可以去4S店买车。

Source：Mob研究院结合专家访谈研究整理

新生态：岂止于租车？构筑出行服务生态闭环

租车为吃住游购娱等生活服务中的重要一环，且其盈利能力薄弱。未来企业可与更多消费场景深度绑定，打造出行生态闭环



未来，互联网租车将与更多的消费场景紧密结合

Source：Mob研究院结合专家访谈整理

弱生态模式：合作共赢

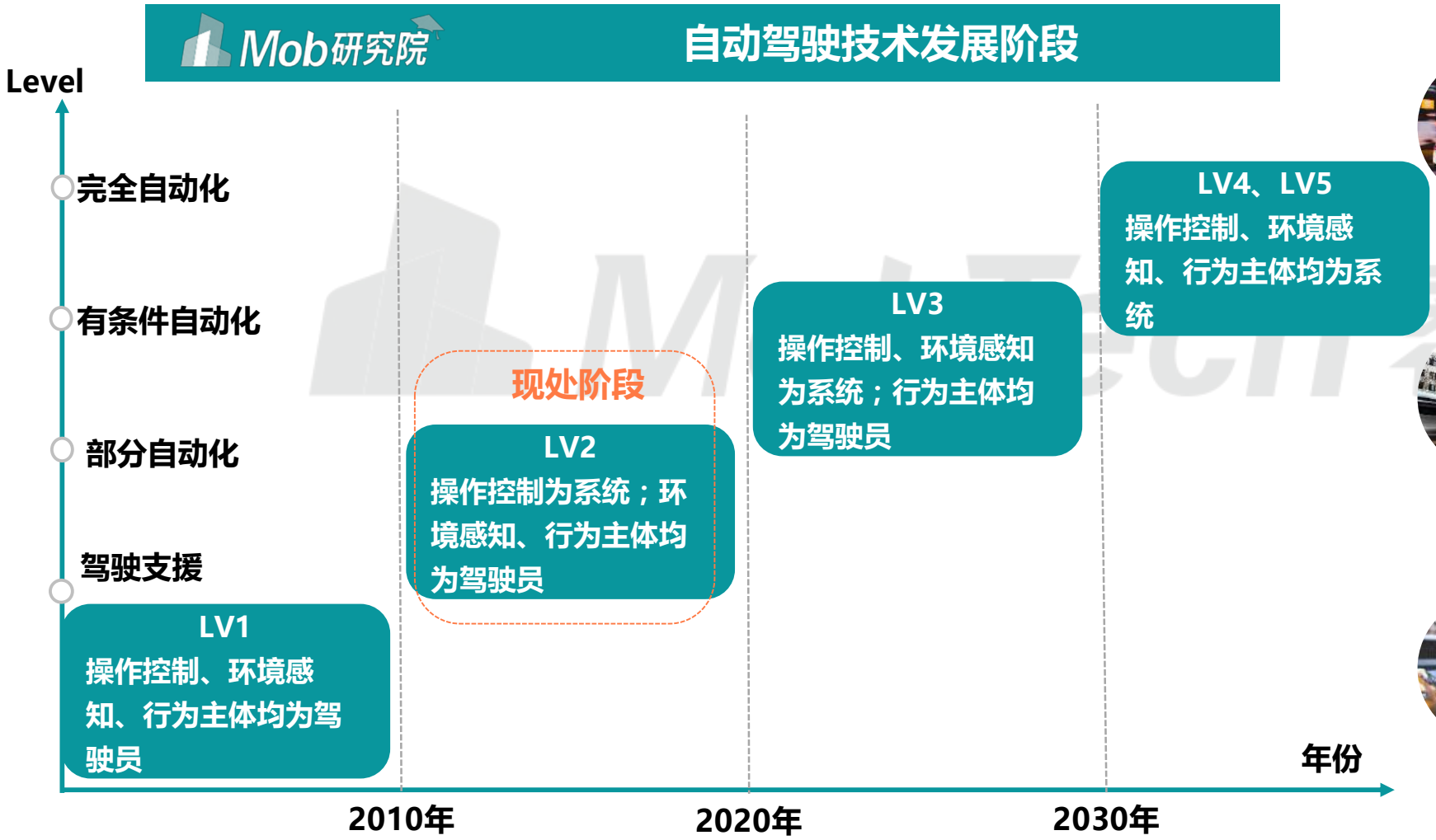
- 与**旅游、交通、酒店、餐饮等各领域有实力的头部企业建立深度合作**，实现场景互补，将租车服务融入到吃、住、游、购、娱等多个生活场景中；
- **潜在合作方式：**
  ①强强联合，入驻对方平台，用户有租车需求便跳转至租车企业；
  ②深度绑定，联合打造一款含有租车服务的产品；
- **潜在合作对象：**地图类（百度、高德等）、餐饮类（大众点评等）、OTA类（携程、驴妈妈等）、航空类（东航、南航等）、酒店类（如家、汉庭等）、旅游集团（康辉、春秋国旅等）

强生态模式：自给自足

- **自行打造一个集旅游、酒店、餐饮等为一体的出行生态圈，**通过对用户消费行为的识别，将网点周边优质商家信息及时推荐给用户，为用户提供吃住游购娱乐一条龙服务。
- **优点：**一方面向用户提供更多的产品/服务，能够提高用户活跃度，增强用户粘性；另一方面打造生态闭环，便于形成竞争壁垒；同时丰富营收结构，探索更多盈利的可能性

新机遇：无人驾驶时代，互联网租车利好

实现完全自动驾驶后，汽车将由消费品转为共享出行工具，用户购车需求骤降，运营实力强劲的互联网租车平台迎来新机遇



颠覆私家车市场

用户购车需求骤降，无人驾驶租车有更高的经济性、便利性的优势。

颠覆网约车、出租车市场

大量司机将面临失业，网约车平台或将面临较大冲击。

降低租车平台运营成本

无人驾驶时代，车辆实现智能化运营、自助调配，租车平台停车、网点运营等成本将会大幅降低。

Source：罗兰贝格，Mob研究院研究整理

报告说明

1.数据来源

MobTech报告数据基于市场公开信息，MobTech自有监测数据，以及MobTech研究模型估算等来源。

2.数据周期及指标说明

报告整体时间段：2019.6-2020.6

具体数据指标请参考各页标注

3.版权声明

本报告为MobTech制作，报告中所有的文字、图片、表格均受有关商标和著作权的法律保护，部分文字和数据采集于公开信息，所有权为原作者所有。没有经过本公司新媒体许可，任何组织和个人不得以任何形式复制或传递。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

4.免责条款

本报告中行业数据及市场预测主要为分析师采用桌面研究、行业访谈及其他研究方法，并且结合MobTech监测产品数据，通过统计预测模型估算获得，仅供参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。任何机构或个人援引或基于上述数据信息所采取的任何行动所造成的法律后果均与MobTech无关，由此引发的相关争议或法律责任皆由行为人承担。

考研资料：数学、英语、政治、管综、西综、法硕等（整合各大机构）
英语类：四六级万词班专四专八雅思等
财经类：初级会计、中级会计、注册会计、高级会计、税务师、会计实操、证券从业、基金从业、资产评估、初级审
公务员：国考、省考、事业单位、军队文职、三支一扶微信 2270291360
银行：银行招聘、笔试、面试
教师资格：小学、中学、教师招聘面试
建筑：一建、二建、消防、造价
法考：主观题、客观题
多平台网课：涵盖职场、办公技能、编程、文案写作、情感心理、穿搭技巧、理财投资健身减肥摄影技术等优质内容
精选资料：Excel 教程、PPT 模板、简历模板、PS 教程、PPT 教程、素描、烹饪、小语种、CAD 教程、PR 教程、UI 课程、自媒体、写作、计算机二级、钢琴、Python、书法、吉他、kindle 电子书、演讲.....持续更新中...
押题：提供考前冲刺押题（初级会计、中级会计、注册会计、一建、二建、教资、四六级、证券、基金、期货等等），麻麻再也不用担心我考不过了。
资料领取微信：1131084518
行业报告：20000 份+持续更新

英语四六级备考资料	计算机二级备考资料	150 所高校考研专业课资料
两小时搞定毛概马原思修近代史纲	高数(微积分)+线性代数+概率论	素描 0 基础入门教程
教师资格证全套备考资料	普通话考试资料礼包	书法教程微信 2270291360
大学生英语竞赛备考资料	大学生数学竞赛备考资料	1000 份各行业营销策划方案合集
挑战杯/创青春/互联网+竞赛资料	电子设计竞赛必备资料	街舞 0 基础入门教程
托福雅思备考资料	大学物理学科攻略合集	动漫自学教程
SCI 最全写作攻略	TEM4/TEM8 专四专八备考资料	教师资格证面试试讲万能模板
360 份精美简历模板	数学建模 0 基础从入门到精通	100 套快闪 PPT 模板
Vlog 制作最全攻略	超强 PR 模板	42 套卡通风 PPT 模板
PS 零基础教程微信 1131084518	PS 高级技能教程	63 套酷炫科技 PPT 模板
好用到极致的 PPT 素材	128 套中国风 PPT 模板	32 套 MBE 风格 PPT 模板
327 套水彩风 PPT 模板	295 套手绘风 PPT 模板	54 套毕业答辩专属 PPT
196 套日系和风 PPT 模板	82 套文艺清新 PPT 模板	57 套思维导图 PPT 模板
163 套学术答辩 PPT 模板	53 套北欧风 PPT 模板	34 套温暖治愈系 PPT 模板
118 套国潮风 PPT 模板	30 套仙系古风 PPT	126 套黑板风 PPT 模板
114 套星空风格 PPT 模板	192 套欧美商务风 PPT 模板	42 套绚丽暈染风 PPT
50 套精美 INS 风 PPT 模板	56 套水墨风 PPT 模板	137 套清爽夏日风 PPT 模板
98 套森系 PPT 模板	25 套简约通用 PPT 模板	记忆力训练教程
300 套教学说课 PPT 模板	123 套医学护理 PPT 模板	AE 动态模板微信 2270291360
毕业论文资料礼包	教师资格证重点笔记+易错题集	表情包制作教程
吉他自学教程（送 6000 谱）	钢琴自学教程（送 1000 谱）	区块链从入门到精通资料
2000 部 TED 演讲视频合集	Excel 从入门到精通自学教程	单片机教程
230 套可视化 Excel 模板	1000 款 PR 预设+音效	1000 份实习报告模板
手绘自学教程微信 1131084518	单反从入门到精通教程	人力资源管理师备考资料
英语口语自学攻略	粤语 0 基础从入门到精通教程	证券从业资格证备考资料
日语自学教程	韩语自学教程	PHP 从入门到精通教程
法语学习资料	西班牙语学习资料	炒股+投资理财从入门到精通教程
全国翻译专业资格考试备考资料	BEC 初级+中级+高级全套备考资料	大数据学习资料
SPSS 自学必备教程	Origin 自学必备教程	会计实操资料
LaTeX 全套教程+模板	EndNote 教程+模板	小提琴 0 基础入门自学教程
GRE 超全备考资料	200 份医学习题合集	司考备考资料

思维导图教程＋素材	20000 份行业研究报告	一级造价工程师备考资料

上万 GB 教学资料（均全套,非杂乱）免费领取微信 1131084518

《闪电式百万富翁》实战版+升级版

易经+道德经+易学名师全集+风水学+算命学+起名+++等等（全套 1000 多 GB）

心理学+NLP 教练技术+精神分析+亲子家庭教育+催眠+++等等（更新超 2000GB）

大学-已更新至 9333 个课程+高中+初中+小学-全套资料（超过 2 万 GB）

陈安之	曾仕强	马云	杜云生	翟鸿燊	刘一秒	俞凌雄
王健林	余世维	雷军	周文强	安东尼罗宾	董明珠	李嘉诚
徐鹤宁	冯晓强	李践	刘克亚	罗伯特清崎	戴志强	李伟贤
苏引华	史玉柱	李强	俞敏洪	杰亚伯拉罕	周鸿祎	唐骏
梁凯恩	陈永亮	傅佩荣	贾长松	易发久	李彦宏	湖畔大学
李开复	聂枭	悟空道场	魏星	姬剑晶	其他名师全集	其他资料下载
王兴	王智华	智多星	陈文强	周导		微信 2270291360
泡妞	撩汉	泡仔	房中术	性福课	驻容术	泡妞撩汉性福合集

注：太多了，无法全部一一列出。。。

全套专题系列【微信 1131084518】

记忆力训练	形象礼仪	健康养生	企业管理	沟通技巧
演讲与口才	经理修炼	MBA 讲座	时间管理	战略经营
企业文化	销售心理	管理素质	国学讲座	执行力
团队管理	领导艺术	员工激励	潜能激发	谈判技巧
绩效管理	薪酬管理	43 份直销制度	电话销售	人力管理
客户服务	创业指南	市场营销	餐饮管理	保险讲座
品牌营销	酒店管理	汽车 4S 店	众筹资料	销售技巧

兴趣爱好：	钓鱼教程	魔术教学	炒股教学	美术教学	书法教学
音乐乐器：	萨克斯教学	电子琴教学	小提琴	古筝教学	钢琴教学
	吉他教学				
体育运动：	篮球教学	足球教学	羽毛球教学	兵乓球教学	太极拳教学
	围棋教学	高尔夫球			
生活实用：	插花教学	茶艺-茶道	唱歌教学	单反相机摄影	毛线编织
	小吃+美食				
语言学习：	英语				
电脑 IT：	办公 office	PS 美工教学			

暗号：666

免费领取资料微信

1131084518

微信1131084518

撩汉liaohan.net

最好资源zuihaoziyuan.com

Mob研究院

全球领先的数据智能科技平台

关 注 我 们

研究报告合作

赵先生

zhaozhch@yoozoo.com